الاقتصاد والأعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 284 / Year 25 / August 2003

آب / أغسطس 2003 / السنة الخامسة والعشرون / العدد 284

ملتقى الأردن الاقتصادي وإعادة إعمار العراق

الاقتصاد والأعمال من بغداد (2)

مفاتيح السوق العراقية

- البنك الدولي: الأولوية لتخفيف البطالة
- اشكالية الودائع العراقية في الخارج

تظاهرة سياحية عربية

بيروت - AWTTE 2003

د. خالد الوزني: خريطة طريق للاقتصادات العربية

من ينقذ سلسلة فنادق مريديان؟

"كيوتل" القطرية: استثمارات خارجية

بنك الشارقة: زيادة قياسية في رأس المال

طفرة طلب خليجي على طائرات "ايرباص"



د. غسان سلامه:

الأمم المتحدة تنتزع دورها في العراق

الانتصار السياسي لا يحققه الأميركيون بمفردهم

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes

Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor in Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel: 353577/8/9 - 780200
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

www.iktissad.com

Advertising Director: Kamal Kazan
advert@iktissad.com

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
- السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
- قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
- اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دنانير
- تونس 10 دنانير • المغرب 70 درهما

- FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY - SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
- CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
- AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 8

الاشتراك السنوي:

الدول العربية 80 $
الدول الاوروبية 80 Euro
الدول الاميركية 100 $

ABC
1999 Audited Circulation

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات



هذا العدد

أولت "**الاقتصاد والأعمال**" اهتماماً بموضوع العراق ومنذ بداية التهديدات الأميركية، حيث عالجت هذا الملف من جوانبه المختلفة وتناولت غير مرة الانعكاسات المحتملة لغزو العراق على الصعيدين العربي والدولي.

واستمر اهتمام "**الاقتصاد والأعمال**" بالعراق أثناء الحرب عليه حيث كان موضوع الغلاف لعددين متتاليين. وبعد انتهاء العمليات العسكرية ودخول العراق في مرحلة الراحة، تزايد إهتمام "**الاقتصاد والأعمال**" حيث كانت أول مطبوعة أعمال عربية دورية توفد فريقاً إلى العراق لمتابعة التطورات ميدانياً ولمحاورة المولجين بشؤون إدارة اقتصاد هذا البلد.

ومرّة أخرى، وانطلاقاً من هذا الاهتمام المستمر، يحتل موضوع العراق حيزاً أساسياً من هذا العدد من "**الاقتصاد والأعمال**" متناولاً جوانب أخرى تهمّ رجال الأعمال والمستثمرين والمصدرين، وكل ذلك من خلال تغطية فريقها الذي أقام في بغداد لأكثر من شهر.

وفي هذا السياق، فإنّ "**الاقتصاد والأعمال**" تنوه بما قام به المشرف على بعثتها الزميل **رائد شهيب** الذي كانت إقامته في بغداد وتجواله في شوارعها محفوفة بالمخاطر نتيجة الوضع الأمني المضطرب وفي ظلّ عمليات الاعتداء والسرقة التي تحصل يومياً سواء ليلاً أم في وضح النهار. والواقع أن الزميل **رائد شهيب** ليس صحفياً، بل يتركز عمله الأساسي على المعارض وتطوير الأعمال، وهو سبق له أن نظم معرضين في بغداد. ومع ذلك فقد لعب **رائد شهيب** دور الصحافي المميز ومن دون أن تكون لديه خبرة في هذا المجال.

ومما لا شك فيه أن الملف العراقي يستأهل مثل هذا الاهتمام، لأن أوساط الأعمال من مستثمرين ومصدرين يعلقون على أهمية السوق العراقية التي تمتلك إمكانات اقتصادية وبشرية ضخمة، ويواجه مخاضاً صعباً لن تكون البلدان العربية بأي حال من الأحوال بمنأى عن نتائج هذا المخاض سواء كانت إيجابية أم سلبية. فالعراق، سيبقى قضية مركزية عربية.

اقتصاد وأعمال

سياحية عربية

مقال



اتجاهات

اقتصاد عربي

شركات

تأمين

سياحة

المصرفية

الاقتصاد الجديد

نقل جوي

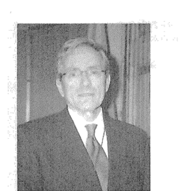
سيارات



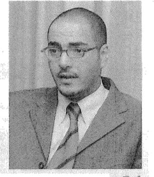
52



8



36



84

ملتقى الأردن الاقتصادي وإعادة إعمار العراق



الملك عبد الله الثاني

يرعى **الملك عبد الله الثاني ابن الحسين** ملتقى الأردن الاقتصادي الذي ينعقد في فندق انتركونتيننتال – عمان في 12 و 13 تشرين الأول/أكتوبر 2003 بتنظيم مشترك من مجموعة الاقتصاد والأعمال والحكومة الأردنية وبالتعاون مع مؤسسة التمويل الدولية (IFC) التابعة للبنك الدولي.

يشارك في الملتقى عدد كبير من قادة الهيئات المالية العربية والدولية، إضافة إلى حشد من القيادات العليا في المؤسسات المالية والاستثمارية والتجارية الأردنية والعربية والدولية.

ويتضمن الملتقى عرضاً لواقع واتجاهات الاقتصاد الأردني ومناخ وفرص الاستثمار والتجارة المتاحة من جرّاء اتفاقات التجارة الثنائية والدولية، ومنها اتفاق الشراكة الأوروبية المتوسطية، اتفاقية التجارة الحرّة مع الولايات المتحدة الأميركية ومنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى.

كما يسلّط الملتقى الضوء على: المناطق الصناعية المؤهّلة، برنامج الخصخصة، فرص الاستثمار في قطاعات المياه والطاقة والاتصالات وتكنولوجيا المعلومات والأدوية والسياحة وغيرها. وستعرض خلال الملتقى نماذج لتجارب استثمارية محلية وعربية ودولية في الأردن.

وإلى جانب الملتقى تعقد ندوة خاصة بإعادة إعمار العراق يتمّ خلالها عرض آخر المستجدات على صعيد فرص الأعمال والاستثمار المتاحة مع عرض سبل التعاطي مع السوق العراقية وكذلك عرض دور الأردن في الحركة التجارية مع العراق وفي حركة إعادة الإعمار. يشارك في هذه الندوة – كما في الملتقى – عدد كبير من رجال الأعمال العراقيين ومن الشركات العربية والدولية المهتمة بإعادة إعمار العراق.

الرئيس لحود يرعى مؤتمر السياحة العربية AWTTE في بيروت

الرئيس إميل لحود

يرعى رئيس الجمهورية اللبنانية العماد **اميل لحود** المؤتمر والمعرض العربي الدولي للسياحة والسفر AWTTE 2003 الذي يقام في بيروت (مركز بيروت للمعارض – BIEL) في الفترة بين 16–19 تشرين الأول/أكتوبر 2003.

وتنظّم هذا الحدث المرتقب ان بشكل تظاهرة سياحية عربية، مجموعة الاقتصاد والأعمال بالاشتراك مع وزارة السياحة اللبنانية وبالتعاون مع جامعة الدول العربية ومنظمة السياحة العالمية WTO.

ويستقطب المعرض الذي تمّ حجز أكثر من ثلثي المساحة المخصصة له مجموعة متنوّعة من الشركات العاملة في القطاع السياحي من البلدان العربية والآسيوية والأوروبية، إضافة الى أجنحة وطنية للعديد من البلدان بينها: البحرين، قبرص، مصر، الهند، ايران، الاردن، الكويت، ماليزيا، المغرب، سلطنة عُمان، فلسطين، المملكة العربية السعودية، قطر، اسبانيا، سويسرا، سورية، الامارات العربية المتحدة والمملكة المتحدة.

ويقام على هامش المعرض مؤتمر على مدى يومين حول السياحة العربية يتناول عدداً من المحاور حول: واقع واتجاهات السياحة العربية، السياسات السياحية العربية، دور القطاع الخاص في تنشيط السياحة، ستراتيجيات الترويج والتسويق والادارات الفندقية الأجنبية والعربية.

الافتتاح الرسمي لجامعة أبو ظبي



الشيخ حمدان بن زايد آل نهيان وعلي سعيد بن حرمل الظاهري

أعلن رسمياً عن الإفتتاح الرسمي لجامعة أبو ظبي التي ستبدأ عملها في 30 آب/أغسطس المقبل، وهي الوحيدة في الإمارات التي ستبدأ ممارسة نشاطها بعد الحصول على الإعتماد الأكاديمي حسب معايير الترخيص المعتمدة من قبل وزارة التعليم العالي.

جاء ذلك في مؤتمر صحفي افتتحه **الشيخ حمدان بن زايد آل نهيان** رئيس مجلس الأمناء الذي أناب عنه **علي سعيد بن حرمل الظاهري**، رئيس اللجنة التأسيسية للجامعة. وقد نوّه الشيخ **حمدان** بالجهود التي بُذلت والخبرات العظيمة التي حشدت لتكون جامعة أبو ظبي رائدة للتعليم العالي والبحث العلمي لا على مستوى المنطقة فحسب، بل على المستوى العالمي.

وتحدّث رئيس اللجنة الأكاديمية **د. مثنى غني عبد الرزاق** عن برامج الجامعة في بداية الفصل الدراسي الأول وتشمل: كلية إدارة الأعمال، كلية الحاسب الآلي وتكنولوجيا المعلومات، كلية الآداب والعلوم، وتمنح الجامعة شهادات البكالوريوس في اختصاصات عدة بينها: الإدارة، التسويق، التمويل، تكنولوجيا المعلومات، اللغة الإنكليزية، علوم المكتبات وغيرها.

وتحدّثت مسجل الجامعة **غادة الباشا** فقالت: "إن أحد أهم مدخلات الجامعة هو الطلبة، وتبنّت الجامعة منهجاً انتقائياً في اختيارهم للإلتحاق بالدراسة بين ربوعها، حيث وضعت شروطاً للقبول تختلف من كلية إلى أخرى ومن برنامج إلى آخر. ومن الشروط امتلاك الطالب القدرة على استخدام اللغة الإنكليزية".

من ينقذ سلسلة فنادق ميريديان؟


الأمير الوليد بن طلال

المتتبع لتاريخ ميريديان يعلم أنها من أكثر السلاسل إثارة للجدل في عالم الفنادق، إذ إن هذه الشركة التي تمّ تأسيسها في العام 1972 من قِبل Air France مرّت خلال عقود ثلاثة بموجات متتالية من المدّ والجزر، فهل يتمّ إنقاذها الآن من الإفلاس على يديّ المستثمر العربي السعودي الأمير الوليد بن طلال؟

لا بدّ من إلقاء الضوء أولاً على الشركات التي تملّكت "ميريديان" عبر 30 عاماً. ففي العام 1994 اشترتها شركة Forte البريطانية من Air France بعد أن أصبحت "ميريديان" تضمّ 58 فندقاً، ثم باعتها Forte إلى Granada في العام 1996، قبل أن تشتريها Compass في العام 2001، فتبيعها في العام نفسه إلى Nomura اليابانية بقيمة 2,8 مليار دولار بعد أن أصبحت تضمّ تحت مظلتها 145 فندقاً في 58 بلداً.

الهدف من هذا الاستعراض هو التأكيد على وجه من وجوه الاختلاف بين "ميريديان" وباقي السلاسل الفندقية العالمية، إذ أن تعدّد صفقات البيع والشراء لهذه الشركة أصابها بنوع من عدم الاستقرار في مواجهة شركات فنادق عالمية أكبر منها حجماً وأكثر انتشاراً وأعرق تاريخاً، وفي ظروف مرّ بها القطاع الفندقي بالكثير من التحديات والصعاب، حتى بات يُنظر إلى كل مالك جديد لهذه الشركة على أنه يهدف من صفقته إنفاق بعض المال على تحسينات آنية ومن ثمّ بيع الشركة وتحقيق الربح السريع. والدليل على ذلك أن العديد من سلاسل الفنادق العالمية وضعت "ميريديان" على خريطة الشركات التي ترغب بضمّها عبر السنوات، لكن ذلك لم يتمّ رغم وصول المفاوضات إلى مراحل متقدّمة في بعض الأحيان، وذلك بسبب الرغبة في الربح السريع لدى الذين تعاقبوا على تملّك الشركة.

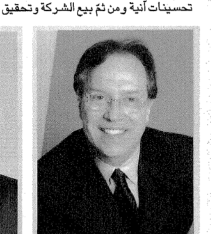
تعددت الأسباب

مع شراء Nomura لـ "ميريديان"، تمّ تعيين **يورغن بارتيلز** (الشخصية الأكثر إثارة للجدل في عالم الفنادق والرئيس السابق لـ Starwood) كرئيس تنفيذي للشركة، الهدف من هذه الخطوة كانت الاستفادة من خبرة **بارتيلز** الفندقية، والأهم من ذلك الاستفادة من خبرته في تعزيز الوضع المالي ورفع قيمة الأسهم للشركات التي تعاقب على إدارتها، فكان الهدف الستراتيجي الذي وضعه له **غاي هاندز**، رئيس الذراع الاستثمارية لـ Nomura، تحقيق 800 مليون دولار من الأرباح خلال 5 سنوات، فما الذي حوّل حلم الربح إلى كابوس الخسارة؟

السبب الأول يكمن في عدم قدرة "ميريديان" على الحفاظ على بعض عقود الإدارة، ويعود ذلك لهيكليتها السابقة والتساهل في الشروط التي كانت من خلالها تُبرم العقود، إذ أنها خسرت 7 فنادق مهمة على مدى أقلّ من عام (معظمها لهذا السبب)، ومنها أهم ثلاثة فنادق لديها في المنطقة العربية في كل من البحرين والقاهرة والكويت.

السبب الثاني ناجم عن التكاليف الهائلة التي حاول **بارتيلز** فرضها على مالكي الفنادق لتجديد منشآتهم خلال فترة الركود من خلال برنامج ART&TECH بقيمة إجمالية تصل إلى 1,2 مليار دولار، وبكلفة نحو 100 ألف دولار للغرفة، حيث أن الغالبية العظمى من المالكين لم تتجاوب مع هذا الطلب بسبب الركود الذي يعيشه قطاع الفنادق وانخفاض العوائد.

العامل الثالث هو فشل **بارتيلز وهاندز** في بيع الفنادق التي تملكها "ميريديان" ومن ثم


يورغن بارتيلز


رئيس "أكور" Jean - Marck Espalioux

الوليد بن طلال: نخوض مفاوضات

أكّد الوليد بن طلال في ردّ على سؤال "الاقتصاد والأعمال" أن مجموعته تخوض مفاوضات مع مجموعة فنادق ميريديان العالمية، وأن ثمة نقاشاً فعلياً مع بنوك عالمية مقرضة لمجموعة ميريديان يؤمل انجازها خلال أسابيع. "ونحن متخصصون بالتعامل مع شركات توشك على الافلاس أو تواجه أوضاعاً صعبة بشرط أن تكون قابلة للنهوض مجدداً".

واذا نجح الوليد في مفاوضاته فيكون قد أصبح مساهماً في أربع سلاسل فندقية عالمية هي: "فورسيزونز"، "موفنبيك"، "فيرمونت" وأخيراً "ميريديان".

استئجارها مجدداً لمستثمرين والحفاظ على عقود الإدارة، وذلك بسبب التحديات التي يواجهها القطاع الفندقي عالمياً منذ عامين وحتى الآن.

العامل الرابع هو الديون والوضع المالي المتردي للشركة، واضطرارها لدفع 73 مليون دولار سنوياً لـ بنك اسكتلندا الملكي أو التخلّي عن 25 في المئة من عائداتها السنوية.

ماذا الآن؟

أثار العرض الذي تقدّم به **الأمير الوليد بن طلال** لشراء 50 في المئة من أسهم "ميريديان" التي تعاني من أزمة مالية خانقة، العديد من التساؤلات؛ لكن الخطة الجاهزة التي طرحها **الوليد** لما بعد الصفقة أوضحت العديد من الأمور، إذ تقوم ستراتيجيته على تخفيض القروض المترتبة على الشركة من خلال المبالغ التي سيضخّها وتتجاوز الـ مليار دولار، ومن ثمّ بيع بعض العقارات غير الستراتيجية التي تمتلكها المجموعة، وأخيراً عقد تحالفات ستراتيجية مع سلاسل فنادق عالمية. وتوقع **الوليد** تحقيق عائدات جيدة خلال عامين أو ثلاثة بعد إتمام الصفقة.

مما لا شكّ فيه أن هذه الخطة الواضحة الملامح تحمل في طياتها الكثير من مقوّمات التطبيق، فبالإشارة إلى التحالفات الستراتيجية فإنّ لدى **الوليد** القدرة على تطبيقها فوراً من خلال شركتيّ موفنبيك وفورسيزونز التي يملك غالبية أسهمهما، إلاّ إذا كان لهذا التحالف أثر سلبي على هاتين الشركتين اللتين تحققان نتائج جيّدة، لكنهما لا تعتبران في مصاف السلاسل الفندقية العملاقة القادرة على تحمّل أعباء غيرها.

أمّا بالنسبة لبيع بعض العقارات غير الستراتيجية، فإنّ الأخبار المتواترة تشير إلى عكس ذلك، حيث تسعى بعض السلاسل العالمية إلى شراء الفنادق الستراتيجية التي تملكها "ميريديان"، مستفيدة من وضعها المالي المتدهور، والسؤال المطروح: من يرغب في شراء مواقع وعقارات غير ستراتيجية؟ وفي هذا الإطار يبدو أن شركة ACCOR الفرنسية العملاقة في سعي دؤوب لتأمين المال لشراء فنادق ميريديان المهمة في المدن العالمية، ومنها فندق جورج الخامس في باريس وفندق والدورف في لندن، حيث قامت ACCOR (ربما لهذا السبب) ببيع 11 فندقاً في بولندا إلى شركة أوربس بقيمة 92 مليون يورو، كما باعت 2,9 سهم من شركة واغونز السياحية التابعة لها مقابل 95,4 مليون يورو.

بين مستثمر عالمي يحاول ضخّ المال وتحقيق الربح خلال عامين كما جرت العادة، وبين سلاسل فنادق عالمية تحاول أن تنهش أفضل الفنادق الستراتيجية، من ينقذ "ميريديان"؟ ■

تعاون بين مؤسسة نقد البحرين وبورصة لندن للمعادن

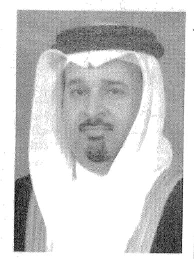
وقّعت مؤسسة نقد البحرين وبورصة لندن للمعادن اتفاق تعاون مميّزاً بينهما يهدف إلى تحقيق المزيد من التطوير للصناعة المصرفية الإسلامية العالمية التي تشهد نمواً مطرداً. وقّع الاتفاق محافظ مؤسسة نقد البحرين الشيخ **أحمد بن محمد آل خليفة** والرئيس التنفيذي لبورصة لندن للمعادن **سايمون هيلي**.

وبموجب الاتفاق تقوم مؤسسة نقد البحرين بمساعدة البورصة في وضع وتطوير عقود ومستندات لاستخدامها من قبل المؤسسات المالية الإسلامية لإنجاز معاملاتها في بورصة لندن للمعادن، إضافة إلى التعاون في مجالات أخرى. وسيؤدّي توحيد العقود والمستندات إلى تسهيل تعاملات المؤسسات المالية والإسلامية التي تدير أصولاً تزيد في قيمتها على 230 مليار دولار منها نحو 80 في المئة مستثمرة في السلع.

وقال **الشيخ أحمد**: "إنّ الشراكة بين المؤسسة وبورصة لندن للمعادن من شأنها أن تعزز الصناعة المصرفية الإسلامية، فضلاً عن أنها ترفع قدرات المؤسسات المالية الإسلامية للتعامل في الأسواق الدولية إلى جانب إسهامها في زيادة حجم العمل التجاري".

وجاءت هذه الاتفاقية بمثابة اعتراف كل من المؤسسة وبورصة لندن للمعادن بحجم الطلب الهائل المنتظر على المنتجات المتوافقة مع مبادئ الشريعة الإسلامية. وبرز العمل المصرفي والمالي الإسلامي في وقت وجيز ليصبح قوة مهمة في الساحة الدولية للعمل المصرفي، حيث بلغ عدد المؤسسات المالية الإسلامية أكثر من 250 مؤسسة تعمل في أكثر من 50 بلداً. ويبلغ المعدّل السنوي لنمو هذه الصناعة في الوقت الحالي 15 في المئة، ومن المتوقع أن يستمر هذا المعدّل في الارتفاع في المستقبل المنظور.

وأضاف المحافظ: "تأتي هذه الاتفاقية في إطار السياسة الستراتيجية للمؤسسة الرامية إلى تعزيز وضع البحرين كمركز دولي رائد للعمل المصرفي والمالي الإسلامي. وفي هذا السياق لم



الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة

تحصر المؤسسة نفسها فقط في حدود المسائل الرقابية والإشراف المحكم على المؤسسات المالية الإسلامية".

"ومازلنا مستمرّين في الاستجابة للاحتياجات التشغيلية لهذه الصناعة من خلال تصميم الأدوات وتطوير الأسواق الخاصة بهذه الصناعة".

وقال **هيلي**: "نحن سعداء لإبرام هذه الاتفاقية مع مؤسسة نقد البحرين، ونحن نرغب في العمل على نحو وثيق مع المؤسسة وتقديم المساعدة في المجالات التي يمكننا المساعدة فيها، ونحن حريصون على التعاون لضمان استيفاء المعاملات المتعلّقة بالمعادن في البورصة للمعايير المطلوبة وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية".

وتستضيف مملكة البحرين أكبر تجمّع للبنوك والمؤسسات المالية في منطقة الشرق الأوسط. وتتولّى مؤسسة نقد البحرين، البنك المركزي للمملكة والهيئة الرقابية الوحيدة المشرفة على النظام المالي فيها، مهمة الإشراف الرقابي على 347 مؤسسة من بينها 180 مصرفاً ومؤسسة عاملة في المجال المصرفي، إضافة إلى 154 شركة عاملة في مجال التأمين والمجالات المرتبطة به و13 مؤسسة للوساطة في سوق المال.

معالجة مصرفية أم قضائية؟

ملف بنك المدينة: حقوق المودعين أولاً

بات ملف بنك المدينة وشقيقه بنك الاعتماد المتحد، أشبه بشبكة الصيد، طرفها الأول مربوط في المصرف المركزي (الهيئة المصرفية العليا – لجنة الرقابة على المصارف – المدير المؤقت **أندريه بندلي**) وطرفها الثاني في قصر العدل (ملف شبهة تبييض الأموال الحال من هيئة التحقيق الخاصة – دعاوى الشيكات بلا رصيد).

ومن المؤكد – حتى الآن – أن عدم إحالة الملف بكامله من المصرف المركزي إلى القضاء، والاكتفاء بإحالة الجزء المتعلق بشبهة تبييض الأموال، عبر هيئة التحقيق الخاصة، ينبع من قناعة أو من حرص على إمكانية معالجة الفجوة المالية وتأمين حقوق المودعين بعد ظهور بوادر مشجعة تمثلت بتضامن المساهمين وكبار العملاء المشكوك بتصرفاتهم، في التنازل عن عقارات مملوكة لتغطية الفجوة التي لم تحدد قيمتها النهائية، في ظل تداول معلومات مصرفية ومالية بأنها تفوق كثيراً قيمة "الشيك بلا مؤونة" الذي قدمته **رنا قليلات** (300 مليون يورو)، خصوصاً بعد الإعلان عن رسالة الشريك السعودي التي اتهم فيها المساهم الرئيسي لبنك المدينة **عدنان أبو عياش** بسحب نحو 150 مليون دولار، من دون علمه، من حسابهما المشترك. وواقع الأمر، أن أزمة المصرفين التي انفجرت بداية في شهر شباط/ فبراير الماضي، وسلكت ليومين فقط طريق القضاء قبل أن تسحب مجدداً بداعي "استكمال الملف"، كادت تودي بنحو مليار دولار من مطلوبات المصرفين لصالح الغير لولا التزام المساهم بتغطية الخسائر والحسابات المكشوفة، وهذا ما شكّل عاملاً أساسياً، إضافة إلى اعتبارات أخرى منها السياسي ومنها الاقتصادي، للسماح للمساهمين بإعادة تعويم المصرفين.

لكن، يبدو أن البناء على التعهدات الموقعة فضلاً عن التعهّد الأدبي المباشر المقطوع من قبل المساهم الرئيسي أمام رئيس الحكومة **رفيق الحريري** وحاكم مصرف لبنان **رياض** سلامة عقب الأزمة الأولى ومقابلة ذلك بإبداء النوايا الطيبة للمعالجة وسحب الملف من القضاء، سلك خيار تأجيل "الانفجار التام" للأزمة، على رغم التزام المتعهّد بتغطية أجزاء من الفجوة المالية، وهو ما أسهم بمحدودية التداعيات المستجدة، وحصر مجموع الحقوق المتوجّبة للغير إلى أقل من نصف المبلغ السابق.

ويفرض سيناريو المعالجة خيارات محدودة أمام الجهات المعنية في المصرف المركزي، يظهر أن ترتيبها كالآتي:

– إمكانية متابعة المعالجة المالية والمصرفية بما يضمن تغطية جميع الحقوق المتوجبة للغير (المودعون وأصحاب الحقوق) لدى المصرفين، بتغطيات نقدية أو ضمانات عقارية كافية، وهو الحل الأمثل الذي يجعل القرار النهائي حول مستقبل المصرفين أكثر عقلانية ورصانة.

– تحصيل الحد الأقصى الممكن من الضمانات المالية والعقارية، وتولي المصرف المركزي تغطية الجزء المتبقي من الفجوة الحاصلة مقابل تملك كامل حقوق المصرفين، وإحالة المخالفين والمخالفات على القضاء، ضماناً لتحصيل هذا الجزء عبر الحجز على كامل الممتلكات والأموال المنقولة وغير المنقولة للأصول والفروع بحسب القوانين المرعية الإجراء، على أن ينظر المصرف المركزي لاحقاً بوضعية المصرفين وإمكانية الدمج أو البيع للغير.

– إعلان التصفية الذاتية للمصرفين، بما في ذلك ربط الحقوق بنسبة تسييل الضمانات العقارية، وحسب أولوياتها وتصنيفها، وهي عملية طويلة ومعقدة.

– اعتبار المصرفين مفلسين وغير قادرين على الدفع، ومعالجة قضايا الحقوق بشكل منفصل لدى القضاء.

ومن الواضح أن الخيارين الأول والثاني يمثلان ستراتيجية المصرف المركزي في التعامل مع هذا الملف الشائك والمتشعّب بامتدادات بعضها غير اقتصادي، ساهمت بتأجيل المعالجة المبكرة، حيث تظهر تقارير لجنة الرقابة على المصارف المعدّة قبل أشهر من الأزمة الأولى، وجود الثغرات والمخالفات الآيلة للتحوّل إلى أزمة فعلية يمكن أن تلحق شظاياها مجمل القطاع المصرفي، وهو خطر كان محتملاً بقوة، لولا تغيّر بعض الأجواء التي سمحت للمصرف المركزي بالتدّخل بعيداً عن الضغوط الخارجية.

وتجمع الأوساط المصرفية والمالية على أهمية حصر المعالجة، ما قبل القضائية، بتحصيل كل الضمانات المكنة لحفظ حقوق المودعين وتدّخل المصرف المركزي مباشرة في سد الفجوة، إذا لم تكن الضمانات كافية، خصوصاً بعد انتهاء مفعول قانون تسهيل الاندماج المصرفي وعدم صدور القانون الجديد الذي يتيح خياراً مقبولاً أيضاً عبر توفير تسهيلات مالية لدمج المصرفين مع وحدة مصرفية ناجحة.

وتؤكّد الأوساط المصرفية، أن تجربة تملّك البنك اللبناني للتجارة قبل عام من قبل المصرف المركزي أثبتت جدواها، حيث أن تغطية الفجوة المالية وتشكيل إدارة جديدة برئاسة د. **شادي كرم** تعمل بالتنسيق مع المصرف المركزي (كمساهم رئيسي) حولت مسار البنك من الخسارة إلى الربحية، ومن المكن مد هذه التجربة إلى المصرفين الشقيقين بانتظار صدور القانون الجديد للدمج المصرفي أو إعادة هيكلتهما بالكامل وعرضهما لاحقاً للبيع كرخصة واحدة أو كرخصتين مستقلتين. وهذا ما يحفظ حقوق المودعين والموظّفين غير المتورطين، من دون إغفال أهمية محاسبة المسؤولين عن المخالفات والتعثر. وهنا يكتمل دور القضاء الذي يُمسك الآن بملف شبهة تبييض الأموال وبدعاوى الشيكات بلا مؤونة. وأهمها الشيك العائد لأحد أصحاب مركز "دون" التجاري بقيمة 21 مليون دولار ورسالة الشريك السعودي والشيك المستحق لصاحب فندق كورال بيتش السابق **عزت قدورة** وغيرها... وغيرها.

بنك لبنان والمهجر
أكبر مصرف في لبنان منذ عام ١٩٨١

ميّزات أعمال الثلاثة أشهر الاولى من عام ٢٠٠٣
مقارنة مع الثلاثة أشهر الاولى من العام ٢٠٠٢

الموجودات ٧،٣٨٨ مليار دولار أميركي، بزيادة ١،١ مليار دولار أميركي،

الودائع ٦،٥٣١ مليار دولار أميركي، بزيادة ٩٥٩،٧ مليون دولار أميركي،

إرتفعت أرباح الثلاثة اشهر الاولى من العام ٢٠٠٣ الى ٢٢،١٩ مليون دولار أميركي،
فبلغت الاموال الرأسمالية ٥٩٤،٦٢٥ مليون دولار أميركي.

أهم ميّزات أعمال بنك لبنان والمهجر خلال الربع الاول من عام ٢٠٠٣ مقارنة مع الفترة نفسها من عام ٢٠٠٢ هي التالية:

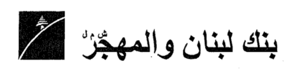
إستمرار التزايد الكبير في السيولة
ارتفعت نسبة السيولة الجاهزة الصافية بالعملات الأجنبية من ٥٥,٣٢٪ في ٢٠٠٢/٣/٣١ الى ٦٥,٥٢٪ في ٢٠٠٣/٣/٣١. أما بالنسبة للسيولة بالليرة اللبنانية، فقد استمر المصرف بالحفاظ على أموال جاهزة (نقداً وما يعادله) تفوق مجموع ودائع الزبائن بالعملة المحلية.

إرتفاع الأموال الرأسمالية بنسبة ٣٦،٤١٪ الى ٥٩٤،٦٢٥ مليون دولار أميركي
بلغت الأموال الرأسمالية (Tier 1 & Tier 2 Capital) ٥٩٤,٦٢٥ مليون دولار أميركي أي بزيادة ٣٦,٤١٪ عن ٢٠٠٢/٣/٣١. وتعود هذه الزيادة بصورة اساسية، من جهة الى تراكم الارباح غير الموزعة بتاريخ ٢٠٠٣/٣/٣١ ومن جهة اخرى الى إصدار المصرف، بتاريخ ١٣ تشرين الثاني ٢٠٠٢، اسهماً تفضيلية بقيمة ٧٥ مليون دولار أميركي.

زيادة الموجودات والودائع بما يزيد عن ١٧٪
ارتفعت الموجودات بنسبة ١٧,٤١٪ لتبلغ ٧,٣٨٨ مليار دولار أميركي بينما زادت ودائع الزبائن بنسبة ١٧,٢٢٪ لتصل الى ٦,٥٣١ مليار دولار أميركي.

الأرباح: مستوى مميّز مقارنة مع نتائج القطاع المصرفي
رغم استمرار التزايد الكبير في السيولة، حافظ المصرف على مستوى أرباح مميّز مقارنة مع نتائج القطاع المصرفي اللبناني حيث بلغت أرباح الثلاثة أشهر الاولى من العام ٢٠٠٣ مبلغ ٢٢,١٩٠ مليون دولار أميركي لدى بنك لبنان والمهجر أي بزيادة ٥,٠٢٪ عن الفترة نفسها من العام ٢٠٠٢.

الإستمرار بالإنفراد بأعلى تصنيف محلي (+BBB) لقوة ومتانة المصرف الذاتية
إستمرّ بنك لبنان والمهجر على حيازه منفرداً في لبنان على أعلى تصنيف محلي (+BBB) لقوة ومتانة المصرف الذاتية من قبل مؤسسة التصنيف Capital Intelligence. وهو ينفرد للسنة الرابعة على التوالي بأعلى تصنيف تمنحه هذه المؤسسة للمصارف في لبنان.



فهد العذل:
نجحنا في تونس وسنتابع الاستثمار

الوزير الزنايدي والشيخ فهد العذل والسفير السعودي في تونس

صرّح الشيخ **فهد العذل** أن مشروع منتزه قرطاج في تونس حقق نتائج استثنائية هذه السنة فاقت ما تحقق خلال السنوات الخمس الماضية، وذلك على الرغم من الظروف الاقتصادية الصعبة التي يشهدها العالم بأسره.

وفي تصريح لـ "الاقتصاد والأعمال" قال الشيخ **العذل** أن الشركة تلقت طلبات كثيفة لشراء شقق في المشروع في الفترة الأخيرة وذلك من مستثمرين عرب وخليجيين وتونسيين. واعتبر أن الاستثمار السياحي في تونس لم يتأثر بدرجة كبيرة كما حصل في بلدان أخرى، فضلاً عن إجراءات إدارية ومالية اتخذتها الشركة وشجّعت المستثمرين.

وأشار **العذل** إلى اهتمام الأوساط التونسية بالمشروع والذي تمثل بالحضور الكثيف لرجال الأعمال والمصرفيين وفئات عدة خلال المعرض الفنّي الذي أقيم وسط المشروع وأشرف على افتتاحه وزير السياحة والتجارة **المنذر الزنايدي**، وعدد من رجال الأعمال السعوديين.

والمعروف أن مشروع منتزه شواطئ قرطاج تملكه المجموعة السعودية للاستثمار التي يرأسها الشيخ **فهد العذل**.

ويتكوّن مجلس الإدارة الجديد من السادة: **فهد العذل، فؤاد قطان، سامي باعارمة، عمر باجمال، بدر كانو، حمد العزام، عادل النوتي وعبدالله العمري**.

وكان مجلس الإدارة المنعقد مؤخراً اتخذ مجموعة من القرارات والإجراءات للفترة المقبلة أهمها تفعيل الإدارة وتكثيف عمليات التسويق وإنجاز النواحي الجمالية في القسم التجاري من المشروع لجذب المزيد من الزوّار.

وكانت شركة منتزه قرطاج تأسست قبل سنوات عدة لإنجاز مجمّع سكني وسياحي وتجاري متكامل في ضاحية العاصمة التونسية الكائنة على تلال منطقة قمرت المتميّزة بطلة على المتوسط تعتبر من الأجمل في ضفته الجنوبية.

ويتألف المشروع من فندق بمستوى 5 نجوم يعمل تحت اسم "غولدن توليب" ويحتوي على جميع المرافق من قاعات للحفلات ومطاعم وناد صحي وبرك سباحة وغيرها، وإلى جانبه شقق فندقية مهيأة لاستقبال العائلات، فضلاً عن مجموعة شقق وفيلات. أمّا القسم التجاري فيتألف من عدد كبير من المحلات المعدّة للتسوّق وفروع البنوك وكافة الخدمات الضرورية.

نفذت المشروع شركة مقاولات عالمية وبلغت أكلافه أكثر من 140 مليون دينار، وتمّ افتتاح الفندق قبل بضع سنوات فيما أنجز كامل المشروع في مرحلة لاحقة، إلّا أنه شهد في الآونة الأخيرة إقبالاً كبيراً واهتماماً غير مسبوق.

وقال الشيخ **فهد العذل** إن عمليات التسويق تركزت في وقت مضى على بلدان الخليج إلا أنه لوحظ اهتمام تونسي بالمشروع فنشطت حملة ترويجية داخل تونس وفي أوساط الجاليات التونسية والعربية في أوروبا، ورافق ذلك تقديم تسهيلات عدة بالتعاون مع عدد من المصارف التونسية التي ستسمح بالبيع بالتقسيط وبعمليات التأجير الذي ينتهي بالتملك.

وحول تجربته الاستثمارية في تونس قال **العذل**: "نحن مرتاحون للتعاون مع الحكومة التونسية التي قدمت لنا الدعم والمساندة، واستثمرنا سابقاً في مشروع آخر لتربية النعام، لكن نجاح تجربتنا يشجّعنا على خلق المزيد من المشاريع في المستقبل والتي نحن في صدد دراستها".

"غرين لاين" لديكور اليخوت:
شراء مصنع بريطاني

في إطار تعزيز نشاط شركتها التابعة Green Line Yacht Interiors، أتمّت شركة "غرين لاين" لتصميم وتنفيذ الديكور الداخلي صفقة شراء مصنع ذي مواصفات عالية في بريطانيا. المصنع مجهّز بأحدث الآلات لتصنيع بعض الأجزاء الخاصة بالتصميم الداخلي لليخوت صغيرة ومتوسطة الحجم، يتضمّن أيضاً قسماً خاصاً لتجميع الأجزاء المتعلّقة بهذا المجال.

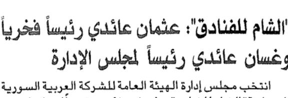
وبهذه المناسبة قال رئيس الشركة المهندس **سمير بدرو**: "تولي شركة "غرين لاين" منذ فترة عناية خاصة لمجال تصميم وتنفيذ الديكور الداخلي لليخوت الفخمة والمتوسطة، عبر الشركة التابعة لها Green Line Yacht Interiors، وتأتي خطوة شراء المصنع في إطار استراتيجيتنا التوسّعية في هذا النشاط وتحقيق التكامل بين كافة خطوط الإنتاج والتصميم والتنفيذ".



المهندسة فاي بدرو

وأضاف: "قمنا بالمحافظة على القسم الأكبر من الكادر الإداري والفنّي للمصنع، كما قمنا بتعيين المالك السابق للمصنع كمدير عام، وذلك لما يتمتّع به هذا الفريق من كفاءة وخبرة متراكمة على مدى 20 عاماً".

من جهة أُخرى، قالت مديرة التسويق المهندسة **فاي بدرو**: "كعادتها كل عام، تشارك Green Line Yacht Interiors في معرضيّ "مونتي كارلو" في فرنسا و"فورت لودرديل" في الولايات المتحدة الأميركية الأشهر عالمياً في قطاع اليخوت الفخمة، وهي الشركة الوحيدة الممثلة لمنطقة الشرق الأوسط في هذين المعرضين، وتأتي هذه المشاركة لتعزيز مكانة الشركة في السوق العالمية وموقعها بين كبريات الشركات العالمية في هذا المضمار".



"الشام للفنادق": عثمان عائدي رئيساً فخرياً وغسان عائدي رئيساً لمجلس الإدارة

الخلف (د. غسان عائدي من اليمين) والسلف د. عثمان عائدي

انتخب مجلس إدارة الهيئة العامة للشركة العربية السورية للسياحة "الشام للفنادق" د.غسان عائدي رئيساً له، في ما قررت الهيئة العامة بالإجماع أن يصبح المهندس د.عثمان عائدي والذي رأس مجلس إدارة الشركة على مدى ربع قرن، رئيساً فخرياً للشركة تقديراً للجهود الكبيرة التي بذلها لتعزيز مسيرتها ودعمه المستمر لنشاطاتها.

وكانت الهيئة العامة للشركة اجتمعت بحضور معاوني وزير السياحة السوري وممثلي وزارة التموين والتجارة الداخلية ونقابتي المهندسين والصيادلة، إضافة إلى حشد كبير من المساهمين يمثلون 83,1 من إجمالي الأسهم. وقد انتخبت الهيئة 4 أعضاء جدد في مجلس إدارة الشركة وفاز بالتزكية كل من: **د.سامي الخيمي، د.سفيان العظم، د.ايمن الاسطواني وغادة نجمة.**

مرطبات الاتحاد: أكبر مصنع في الخليج



محمد عبد الله العمران

بدأ مصنع مرطبات الاتحاد الإنتاج في مصنعه الجديد في مدينة جبل علي الصناعية في إمارة دبي، ويُعدّ المصنع الجديد الأكبر في منطقة الخليج في مجال إنتاج العصائر من حيث المباني والمساحة التي تبلغ 200 ألف قدم مربّع.

تبلغ الطاقة الإنتاجية الحالية للمصنع 3 ملايين كرتونة سنوياً تحوي كلّ منها 24 عبوّة عصير، تتنوّع بين العبوات الزجاجية والتنك والـ PET الصديقة للبيئة، ومن المتوقع أن ترتفع طاقته الإنتاجية إلى 12 مليون كرتونة في الربع الأخير من العام الحالي.

ومع إضافة خطّ إنتاج بطاقة 3,5 ملايين كرتونة تحوي كلّ منها 24 عبوّة كرتونية "تترا باك" العام المقبل تصل الطاقة الإنتاجية إلى 15,5 مليون كرتونة، علماً أن البنية التحتية للمصنع مجهّزة لإضافة خطوط إنتاجية ومضاعفة الإنتاج إلى 30 مليون كرتونة سنوياً.

هذا وتشكّل علامة "مازا" التابعة لمصنع مرطبات الاتحاد نحو 70 في المئة من طاقته الإنتاجية، حيث تعتبر العلامة الأشهر في مجال صناعة العصائر في منطقة الخليج. كما أن المصنع الجديد المجهّز بأحدث الآلات والتقنيات وبمختبر متطوّر يقوم بنشاطات التغليف والتعبئة لصالح علامات تجارية تابعة لشركات أخرى.



سيراميك رأس الخيمة: مصنع جديد في إيران وتوسعة في بنغلادش

المدير العام د.خاطر مسعد

بدأت شركة سيراميك رأس الخيمة الأعمال المدنية لإنشاء مصنعها الجديد في إيران، والذي تبلغ كلفة إنشائه نحو 15 مليون دولار. ومن المتوقع أن يبدأ المصنع الجديد الإنتاج في النصف الأول من العام 2004 بطاقة 10 آلاف متر مربّع يومياً من بلاط السيراميك والبورسلان بمختلف الأنواع والقياسات. كما أعلنت شركة سيراميك رأس الخيمة عن إضافة خطّ إنتاج جديد إلى مصنعها في بنغلادش. هذه التوسعة التي تبلغ كلفتها نحو 10 ملايين دولار ترفع الطاقة الإنتاجية للمصنع إلى 20 ألف متر مربّع يومياً من بلاط السيراميك والبورسلان، إضافة إلى 1000 قطعة أدوات صحيّة في اليوم.

مع هذه التوسّعات تصل الطاقة الإنتاجية لشركة سيراميك رأس الخيمة عبر مصنعها الرئيسي في إمارة رأس الخيمة في الإمارات، وعبر أذرعها الإنتاجية الخارجية، إلى أكثر من 150 ألف متر مربّع يومياً من بلاط السيراميك والبورسلان، ما يعزّز مكانة الشركة في المركز الأوّل عالمياً من حيث الطاقة الإنتاجية ومن حيث انتشار منتجاتها في أكثر من 130 سوقاً عالمية.

جدّه: إطلاق مركز الذهب العالمي

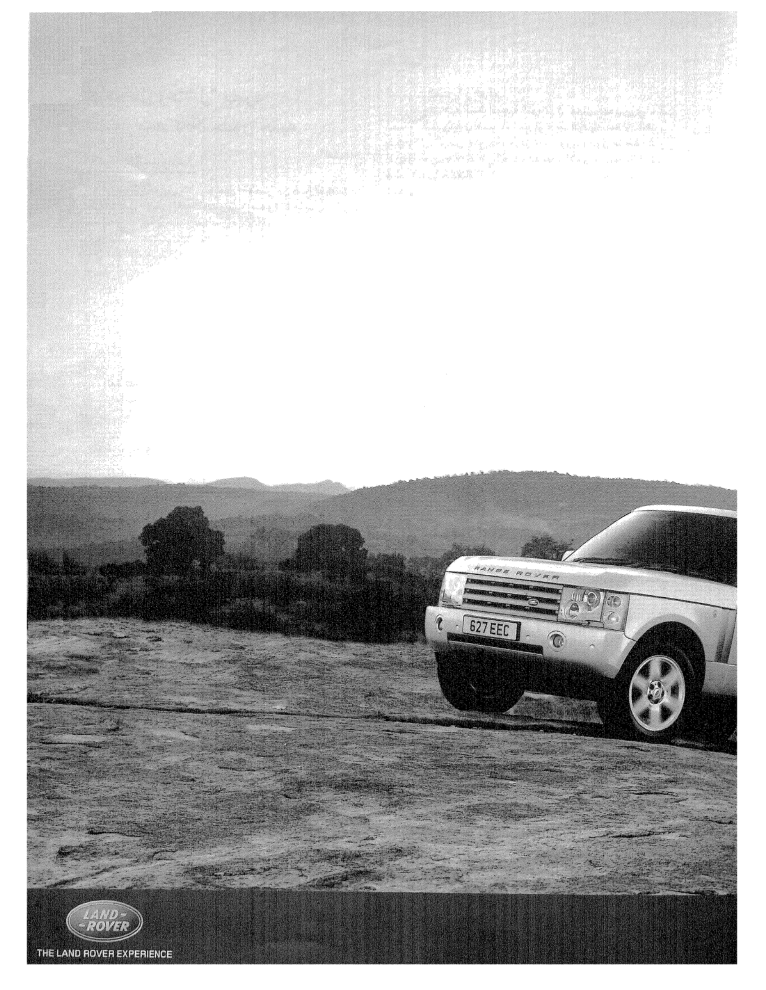
تمّ مؤخراً إطلاق "مركز الذهب العالمي" في مدينة جدّه، وهو مبنى تجاري وإداري وفندق فخم للعاملين في حقل تجارة وصناعة الذهب في المملكة والخليج.

رعى افتتاح مجلس الذهب العالمي وحضره صفوة تجار الذهب والجوهرات في المملكة ودول الخليج وممثلو وسائل الإعلام.

وكانت مؤسسة منصور لتجارة الذهب والجوهرات، وهي إحدى أهم الشركات العاملة في حقل تجارة الذهب في المنطقة، أقامت هذا المبنى الضخم والمتميز لخدمة كبار العاملين في هذا الحقل، والذي تتميز به مدينة جدّه كونها المركز الرئيسي لتجارة وصناعة الذهب والجوهرات في المملكة والتي تحتل المركز الرابع في العالم في مجال الطلب على الذهب.

ويتألف "مركز الذهب العالمي" من عشرة طوابق، فيها 34 معرضاً فخماً و24 مكتباً راقياً موزعة على أربعة أدوار، ومن مجموعة من الأجنحة والغرف الفندقية ومستوى خمس نجوم موزعة على ستة أدوار.




RANGE ROVER
627 EEC
LAND ROVER
THE LAND ROVER EXPERIENCE

"بروكتل وجامبل" مصر: استثمارات بـ 800 مليون جنيه

القاهرة – الاقتصاد والأعمال

انتهت شركة "بروكتل وجامبل – مصر" من ضخ استثمارات جديدة تقدّر بنحو 800 مليون جنيه (نحو 120 مليون دولار) في مصانعها القائمة في مدينة السادس من أكتوبر.

وتأتي الاستثمارات الجديدة للشركة في إطار خطة لتعزيز أوضاعها التنافسية في السوق المصرية ودعم الجانب التصديري، إضافة إلى تحسين وتطوير نوعية التكنولوجيا المستخدمة بما يتلاءم مع الاشتراطات البيئية في صناعة تتّسم بنوع من الحساسية الخاصة في هذا المجال لا سيما وأن صناعة المنظفات من الصناعات الكيميائية ذات الآثار الجانبية في مجال تلوّث البيئة.

وقال **زياد مراد** مدير العلاقات الخارجية في الشركة لـ"الاقتصاد والأعمال" أنه بحلول العام 2000 دخلت شركة "بروكتل وجامبل – مصر" – بدأت نشاطها في مصر العام 1986 – مرحلة ستراتيجية جديدة لا يقتصر إنتاجها على السوق المحلية فقط، بل تتجه بأنظارها نحو التصدير. واستلزم ذلك ضخ استثمارات جديدة تمثّلت في إنفاق 120 مليون جنيه لبناء أضخم برج لصناعة المنظفات في الشرق الأوسط.

كما تمّ إنفاق مبلغ 40 مليون جنيه لإقامة أحدث خطوط إنتاج الورقيات الصحية في العالم.

ونتج عن هذه الستراتيجية التوسّع في المجال التصديري، حيث نجحت الشركة في اقتحام أسواق السعودية، لبنان، المغرب، باكستان، اليمن، سورية، الأردن، نيجيريا ودول منطقة شرق أفريقيا، حيث بلغ إجمالي الصادرات لهذه الأسواق نحو 100 مليون جنيه في نهاية العام 2002، ومن المتوقع أن تتضاعف خلال العام الجاري.

وأوضح **زياد مراد** أن التنوّع الهائل للمنتجات ساهم في تعزيز قوة "بروكتل وجامبل" في السوق المصرية، حيث تستحوذ الشركة على نحو 65 في المئة من حجم سوق المنظفات ومنتجات العناية الشخصية في مصر، مشيراً في هذا الصدد إلى أن منتجات الشركة تتنوّع لتشمل المنظفات والصابون ومعجون الأسنان والفوط الصحية ومنتجات العناية بالبشرة والشعر والشامبوهات.

وقال: "تتميز بروكتل وجامبل – مصر" ليس فقط بتقديم أفضل جودة للمستهلكين، ولكن السعي المستمر نحو ابتكار ما يخدم مستهلكينا مع الاستفادة من آرائهم واقتراحاتهم التي تمثّل دعماً خاصاً لبحوثنا التسويقية المستمرة".

وأشار **زياد مراد** إلى أن الستراتيجية الحالية لـ"بروكتل وجامبل – مصر" تسير على محاور عدة من بينها الاستمرار في ضخ الاستثمارات الجديدة والتميّز في المجال البيئي – أنفقت الشركة أكثر من 25 مليون جنيه في هذا المجال لإنشاء محطة معالجة مخلفات الصرف الصناعي – ونستهدف أن تكون شركتنا المورد المفضّل إقليمياً لأسواق أفريقيا وآسيا".

"المصرية للإتصالات" تفاوض لشراء حصة من "فودافون"


محمد نصير

تتفاوض الشركة المصرية للاتصالات حالياً على شراء 16 في المئة من حصة "فودافون" العالمية في شركة فودافون مصر وذلك بسعر 50 جنيهاً (9 دولارات للسهم).

تأتي هذه الخطوة كأحد البدائل المتاحة من إطلاق الشبكة الثالثة للمحمول وهي التي تواجه صعوبات مالية وتقنية متعددة.

ومن المعروف أن حصة "فودافون" العالمية في شركة "فودافون مصر" تبلغ 67 في المئة، بينما تبلغ حصة بنك القاهرة 5 في المئة وتمتلك EFG هيرمس وMSI نحو 12,5 في المئة وتتملك الحصة الباقية مجموعة "ألكان" التابعة لرجل الأعمال **محمد نصير**.

وكانت "فودافون مصر" اعتمدت ميزانيتها للعام 2002–2003 وذلك في الجمعية العمومية التي عُقدت مؤخراً وتجاوز صافي الأرباح 500 مليون جنيه بعد خصم الضرائب. ومن المنتظر أن يتمّ قيد أسهم الشركة في البورصة قريباً، على أن تقوم لجنة التسعير بالبورصة بتحديد سعر السهم وفقاً لأداء الشركة وقوائمها المالية.

وهذه هي الميزانية الثالثة للشركة بعد 5 سنوات من العمل في مصر، ومن المنتظر أن يبدأ تداول السهم خلال تشرين الأول/ أكتوبر المقبل.

في الوقت نفسه دخلت "المصرية للاتصالات" في مفاوضات موازية مع المصرية للتلفون المحمول "موبينيل" لشراء حصة مماثلة من أسهم الشركة، إلا أن المفاوضات تتمّ بسرية وتكتم شديدين.

المصري المتحد: استقالة قطري من رئاسة البنك

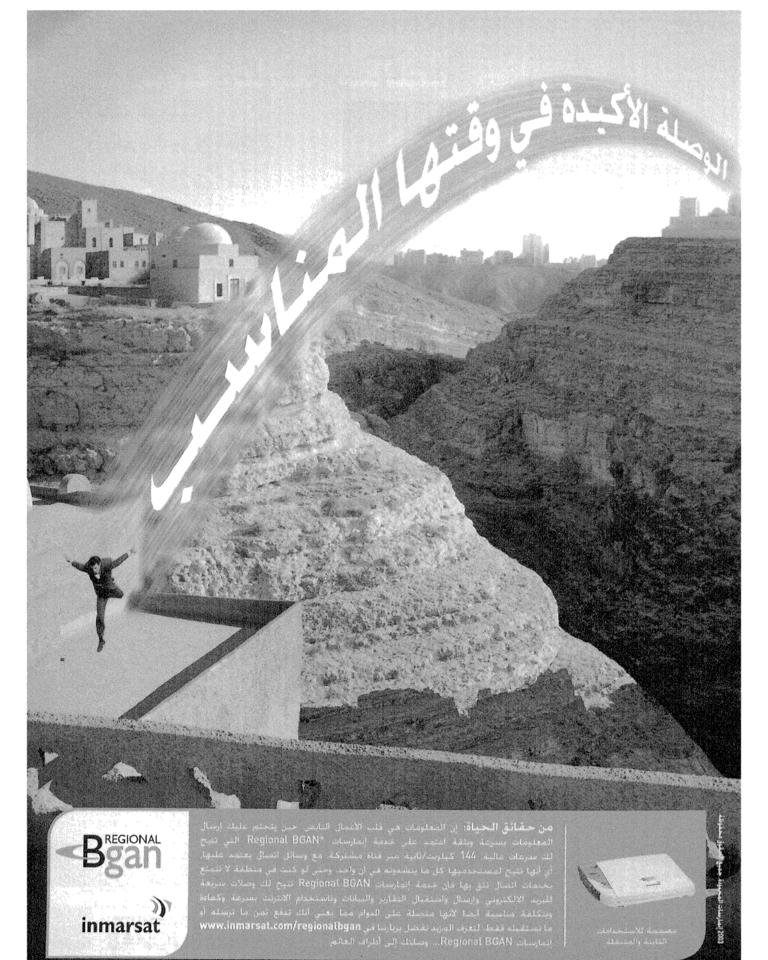
تقدم **سيف الله قطري** رئيس مجلس إدارة البنك المصري المتحد باستقالته من البنك للدكتور **محمود أبو العيون** محافظ البنك المركزي المصري.

جاءت استقالة **قطري** عقب لقاء مع محافظ المركزي الذي قبل الاستقالة اعتباراً من تاريخ انتهاء الجمعية العمومية للبنك والتي عقدت مؤخراً.

وأكّد **قطري** أنه تقدم باستقالته لأسباب شخصية لا علاقة لها بأعمال البنك، ونفى وجود مخالفات مالية كانت وراء الاستقالة، كما نفى ممارسة أي ضغوط عليه لتقديم استقالته.

وكان "المصري المتحد" شهد عملية إعادة هيكلة واسعة النطاق عقب تولي **قطري** رئاسته بعد تغيير اسم البنك من "الدقهلية التجاري" الذي كان طرفاً في قضية نواب القروض. كما شهد أداء البنك تحسناً نسبياً في السنوات الماضية وشهد أيضاً جدلاً في الأوساط المصرفية بسبب طرحه لمسابقة تُعرف بإسم "شهادة المليونير"، التي اعتبرها البعض أنها من قبيل أعمال اليانصيب ولا علاقة لها بالأعمال المصرفية.

وكان **سيف الله قطري** أحد الوجوه البارزة في ما يُعرف بمجموعة لندن وهم مجموعة من رجال الأعمال المصريين الذين يمتلكون استثمارات ضخمة في العاصمة البريطانية، واستطاع **قطري** تجميع هذه المجموعة التي قامت بشراء البنك وقامت بتغيير اسمه إلى "المصري المتحد".



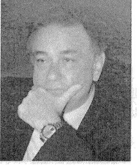
الوصلة الأكيدة في وقتها العصيب
من حقائق الحياة: إن المعلومات هي قلب الأعمال النابض. حين يتحتم عليك إرسال المعلومات بسرعة وبثقة اعتمد على خدمة إنمارسات *Regional BGAN التي تتيح لك سرعات عالية 144 كيلوبت/ثانية عبر قناة مشتركة. مع وسائل اتصال يعتمد عليها أي أنها تتيح لمستخدميها كل ما ينشدونه في آن واحد. وحتى لو كنت في منطقة لا تتمتع بخدمات اتصال تثق بها فإن خدمة إنمارسات Regional BGAN تتيح لك وصلات سريعة للبريد الالكتروني وإرسال واستقبال التقارير والبيانات واستخدام الانترنت بسرعة وكفاءة وبتكلفة مناسبة أيضا لأنها متصلة على الدوام مما يعني أنك تدفع ثمن ما ترسله أو ما تستقبله فقط. لتعرف المزيد تفضل بزيارتنا في www.inmarsat.com/regionalbgan
إنمارسات Regional BGAN... وصلتك إلى أطراف العالم
مصممة للاستخدامات الثابتة والمتنقلة
REGIONAL
Bgan
inmarsat
an inmarsat ventures company
* في محيط المساحة الجغرافية التي تغطيها Regional BGAN

تحالف "هيرمس" و"التجاري الدولي للاستثمار"

حققت إتفاقية التحالف بين المجموعة المالية – هيرمس وشركة التجاري الدولي للاستثمار، نتائج إيجابية فاقت التوقّعات سواء لجهة إعادة هيكلة الموارد البشرية أو لجهة تمكّن المجموعة المالية من إتمام صفقات تفوق الـ 4 مليارات جنيه مصري في العام 2002 على الرغم من الظروف السياسية والاقتصادية الغامضة.

ونجحت المجموعة المالية هيرمس في تخفيض المصروفات العمومية والإدارية بنسبة 24 في المئة في 2002 وزيادة هامش الربح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك إلى 59 في المئة من خلال تكامل فريق العمل فيها مع فريق شركة فليمنغ التجاري الدولي للاستثمار. وقد أتمت المجموعة المالية هيرمس هيكلة الإدارة العليا بتعيين **ياسر الملواني** نائباً لرئيس مجلس الإدارة ورئيساً تنفيذياً، **حسن هيكل** رئيساً تنفيذياً مشاركاً، **إياد ملص** رئيساً تنفيذياً للنشاط الإقليمي، مع استمرار **د. محمد تيمور** رئيساً لمجلس الإدارة.

وفي خطوة أخرى نحو تعظيم عوائد التكامل، وقّعت شركة المجموعة المالية



د. محمد تيمور

هيرمس للاستثمار المباشر (شركة مملوكة بنسبة 65 في المئة للمجموعة المالية – هيرمس القابضة و35 في المئة لشركة بوليون المحدودة) عقداً مدته 7 أعوام مع شركة التجاري الدولي للاستثمار لإدارة استثماراتها البالغة 1,4 مليار جنيه نظير أتعاب إدارة منافسة. وقد صيغ العقد بطريقة تحقق أهداف الطرفين، حيث تحقق شركة التجاري الدولي أهدافها الستراتيجية المتمثلة في تعظيم عوائد المساهمين، بينما تعزّز شركة المجموعة المالية هيرمس للاستثمار المباشر صدارتها في هذه الصناعة وتضيف لما تديره أصولاً تفوق قيمتها 350 مليون دولار موزّعة على العديد من الاستثمارات في مصر والشرق الأوسط. وإلى جانب الحجم الضخم من الأصول المدارة والذي يؤهل شركة المجموعة المالية هيرمس للاستثمار لتكون أكبر شركات الاستثمار المباشر في المنطقة، فإن فريق العمل المتميز سيكفل لها الحفاظ على هذه الصدارة. وسيعزّز عقد الإدارة ذلك حيث سينتقل فريق عمل شركة التجاري الدولي للاستثمار إلى شركة المجموعة المالية هيرمس للاستثمار المباشر والتي انتخب مجلس إدارتها **ياسر الملواني** رئيساً وعُين **حسن الخطيب** عضواً منتدباً.

وتدير شركة المجموعة المالية هيرمس للاستثمار المباشر اليوم نحو 140 مليون دولار (إضافة إلى أصول شركة التجاري الدولي) تراوح بين الصناديق المتخصصة مثل صندوق الشرق الأوسط للتكنولوجيا وصندوق الأردن للتكنولوجيا والصناديق المتنوعة مثل صندوق حورس والاستثمارات الخاصة بشركة المجموعة المالية هيرمس القابضة. وقد أصبحت شركة المجموعة المالية هيرمس للإستثمار المباشر الشريك المختار لمديري الاستثمار العالميين. ونتيجة لمعرفتها الوثيقة بالأسواق الإقليمية، فقد اختارتها شركة زفير للإدارة، وهي شركة إدارة استثمار عالمية، كمستشارها الوحيد لمنطقة الشرق الأوسط.

صندوق كويتي يساهم في شركة اتصالات تونسية

شهدت السوق المالية التونسية تحركاً ملموساً خلال شهر تموز/يوليو الماضي إثر دخول صندوق استثمار كويتي "الأثير فاند" شارياً نسبة من أسهم شركة مقاولات الاتصالات (SOTETEL).

وقام الصندوق المذكور بعمليات شراء على مراحل لنحو 85 ألف سهم بلغت قيمتها أكثر من 3,8 ملايين دينار تونسي، ما أثّر إيجاباً على سعر السهم الذي تجاوز عتبة الـ50 ديناراً في إحدى جلسات البورصة محققاً بذلك نمواً بنسبة 77 في المئة، مقارنة بالسعر في مطلع السنة الحالية، ويتم تداول السهم في الوقت الحاضر في حدود 46 ديناراً.

وذكرت مصادر شركات الوساطة في البورصة التونسية أن صندوق "الأثير" ينوي القيام بعمليات شراء جديدة ليرفع من حصته البالغة حالياً 5,6 في المئة ما يمكّنه من تسمية عضو في مجلس إدارة "سوتيتال"، مع الإشارة إلى أن صندوق "الأثير" يضم مؤسسات حكومية كويتية.

ولقيت عملية دخول المستثمر الكويتي ترحيباً لدى مجلس إدارة الشركة باعتبار أن ذلك سيساعدها على تمويل برامجها الاستثمارية سواء في تونس أو في بلدان الجوار وخصوصاً ليبيا، الجزائر وموريتانيا حيث تنفذ العديد من مشاريع الاتصالات بالتعاون مع شركات اتصالات عالمية مثل "أريكسون" و"الكاتيل".

والمعروف أن "سوتيتال" شركة تونسية متخصصة في مقاولات الاتصالات بجميع أنواعها من حفر وتمديد وتوصيل وغير ذلك، وهي كانت مؤسسة حكومية، إلا أنها دخلت في برنامج الخصخصة وتم إدراجها في السوق المالية. وأهم المساهمين الخواص في رأس المال هم: سيمنز الالمانية (10 في المئة)، بنك تونس العربي الدولي (2,27 في المئة)، صغار المدخرين من حملة الأسهم (43 في المئة). فيما احتفظت مؤسسة اتصالات تونس الحكومية بنسبة 35 في المئة وهذه الأخيرة متّجهة بدورها نحو الخصخصة.

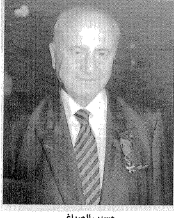
وتتوقع مصادر "سوتيتال" تحقيق نسبة نمو عالية في أرباحها قد تصل إلى 6 في المئة في نهاية السنة الحالية.

البحرين : مكتب تمثيل لمصرف فيليبيني

منحت مؤسسة نقد البحرين ترخيصاً لبنك AMA لتأسيس مكتب تمثيلي في البحرين وذلك لرعاية أعماله في منطقة الشرق الأوسط.

يذكر أن بنك AMA هو جزء من مجموعة AMA الفيليبينية والتي تشمل AMA لوساطة التأمين وإعادة التأمين، ومؤسسة AMA للاستثمارات، وجامعة AMA للتكنولوجيا. وقد تمّ تأسيس البنك منذ 50 عاماً ويدير 19 فرعاً في الفيليبين.





حسيب الصباغ

حسيب الصباغ: دكتوراه فخرية ووسام فلسطيني

قرر رئيس السلطة الوطنية الفلسطينية ياسر عرفات تقليد حسيب الصباغ" واحداً من أرفع الأوسمة في فلسطين ألا وهو وسام بيت لحم 2000 "الذي تستحقونه، فأهلاً ومرحباً بكم في وطنكم فلسطين الذي يفخر بكم، ويثمّن عالياً مواقفكم الكريمة والشجاعة...".

جاء ذلك في رسالة بعث بها الرئيس عرفات إلى حسيب الصباغ أثناء تلقيه علاجاً في الولايات المتحدة الأميركية، وهو عاد إلى أهله ومحبيه وقادريه معافى ومتمتّعاً بموفور الصحّة.

ومما جاء في رسالة عرفات: "...نود أن نعبّر لسعادتكم عن اعتزازنا الكبير بكم، وبمواقفكم التاريخية النبيلة التي دأبتم على وقوفها إلى جانب وطنكم فلسطين أرضاً وشعباً وقضية، فكنتم ولا زلتم نعم الأخ والابن البار بوطنه، وكانت لكم وقفات لا تُنسى، حفرتموها في قلوبنا وعقولنا بأحرف من نور، عطاءً ونبلاً وتضحية..".

وكان الصباغ نال أواخر حزيران/ يونيو الماضي شهادة دكتوراه فخرية من الجامعة الأميركية في بيروت، تسلّمها في احتفال التخرّج السنوي للجامعة. ونال الدكتوراه إلى الصباغ كل من: كارلوس غصن، أمين معلوف، هيلين توماس، ادوار سعيد والأخضر الإبراهيمي.

اسم سليمان العليّان على كلية إدارة الأعمال

سيطلق إسم رجل الأعمال السعودي المغفور له سليمان العليّان على كلّية إدارة الأعمال في الجامعة الأميركية في بيروت... هذا ما أعلنه رئيس الجامعة جون واتربوري مشيراً إلى أن الكلية تسعى لتكون رائدة في الشرق الأوسط والعالم العربي.

يشار إلى أن سليمان العليّان (مؤسسة مجموعة العليّان) كان عضواً في مجلس أمناء الجامعة من 1979 إلى 1985، وفي العام 2000 منحته الجامعة الأميركية وسام الشرف.

كذلك يُشار إلى أن حزام سليمان العليّان التي تخرّجت من الجامعة في العام 1975 انتخبت عضواً في مجلس الأمناء العام 1993.

إعمار العقارية: إنجاز 154 فيلاً في "السهول"



فريق خدمة العملاء في الشركة

أعلنت شركة إعمار العقارية عن إنجاز 154 فيلاً جديدة في مشروع السهول. ونظّمت الشركة برنامجاً خاصاً للمستثمرين لتسليمهم مفاتيح منازلهم وتعريفهم بقائمة الخدمات التي تقدّمها "إعمار" والشركات التابعة لها.

ومع تمكّن "إعمار" من إنجاز وتسليم دفعة جديدة من الفلل وصل العدد الإجمالي للفلل السكنية المشيدة والمسلّمة للمستثمرين ضمن المرحلة الأولى من المشروع، الذي أطلق في 28 حزيران/يونيو 2002، إلى أكثر من 300 فيلا. ويتألف مشروع "السهول"، الذي يقع بالقرب من تلال الإمارات، من فلل سكنية فخمة من طابقين تتألّف كل منها من ثلاث إلى سبع غرف نوم.

وقال محمد الفلاسي، مدير إدارة العقارات في شركة إعمار العقارية: "يسرنا بالطبع أن نرحّب بالمالكين الجدد، كما أردنا من خلال هذه المناسبة أن نؤكّد على التزامنا الكامل بتوفير أعلى مستويات الخدمة لهم. وقد شكّلت هذه المناسبة فرصة سانحة لعملائنا لكي يتفاعلوا بشكل مباشر مع فريق خدمة العملاء التابع لـ"إعمار" والتطرّق إلى كل ما يرغبون بمعرفته حول منازلهم الجديدة".

الزامل للحديد تفوز بعقد في البحرين

وقّعت وحدة الهياكل الفولاذية في مصنع الزامل للحديد على عقد بقيمة تزيد على 100 مليون ريال سعودي لتوريد مبان خط الإنتاج لمشروع توسعة الخط الخامس لشركة ألمنيوم البحرين "ألبا" البحرينية.

وستقوم "الزامل للحديد" بتصنيع وتوريد وإنشاء المباني والهياكل الفولاذية على مراحل ابتداءً من شهر أيلول/سبتمبر 2003 وحتى شهر أيار/مايو 2004. وأفاد رئيس مصنع الزامل للحديد خالد عبد الله الزامل بأن "الحفاظ على إجراءاتنا الصارمة المتعلقة بالجودة والالتزام بمواعيد التوريد تعتبر مهمة لهذا المشروع بالذات".

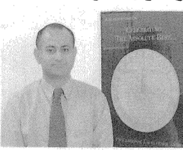
يُذكر أن "الزامل للحديد" جهّزت حاويات الإنتاج والمنشآت الرئيسية لمشروع توسعة الخط الرابع لمصنع صهر الألمنيوم التابع لشركة "ألبا" البحرينية في العام 1991.

يُذكر أن مصنع الزامل للحديد هو أحد فروع شركة الزامل للإستثمار الصناعي وهي شركة سعودية مساهمة أسهمها متداولة في سوق الأسهم السعودية وهي المالكة أيضاً لمصنعي الزامل للمكيّفات والزامل للزجاج.

في دراسة "بوز آلن هاملتون"
نحو ستراتيجية إقليمية لتطوّر أسواق الغاز

من المتوقّع أن ترتفع حصة الغاز الطبيعي كمصدر أولي للوقود إلى 28 في المئة من مجموع إمدادات الطاقة لتقترب من حصة النفط التي نسبتها 40 في المئة. هذا ما جاء في الدراسة التحليلية التي وضعتها شركة بوز آلن هاملتون، وألقت فيها الضوء على الاتجاهات الرئيسية لاستبيان ما تقدمه السوق من فرص لخلق قيمة مضافة.

وتجتاز أسواق الغاز بشكل عام 3 مراحل رئيسية في تطوّرها وهي: مرحلة النشوء، مرحلة الانتقال ومرحلة النضج. وفي هذا السياق، يقول **إبراهيم الحسيني** الذي يشغل منصب نائب رئيس في "بوز آلن هاملتون" "إن طبيعة الفرص التي تسمح بخلق قيمة مضافة رهن بنضج السوق". ففي الأسواق الناشئة، شأن آسيا الوسطى ومنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، تتمثل المصادر الرئيسية للميزة التفضيلية التي تسهم في خلق قيمة مضافة في إيجاد الحلول الملائمة لمشاكل البنية التحتية وامتلاك أو السيطرة على أصول موقعية، فضلاً عن المقدرة على إدارة الاتفاقات التعاقدية المعقدة. ويؤكّد **الحسيني** أن "السوق الناشئة الحالية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا تقدم العديد من الفرص على امتداد سلسلة القيمة".



ابراهيم الحسيني

الدراسة تشير إلى أن ربط مراكز الطلب الإقليمية بفائض العرض الإقليمي يشكّل حيزاً مهماً من الاتجاهات الحالية. وهذا ليس بالأمر المفاجئ، إذ أن المنطقة تحوي ثلث احتياطي الغاز الطبيعي العالمي، حيث يصل احتياطي الغاز في إيران وقطر والسعودية والإمارات والجزائر ومصر والعراق والكويت وليبيا وعُمان مجتمعة إلى 2100 تريليون قدم مكعب، كذلك تعتمد ستراتيجية تطوير سوق إقليمية للغاز على خطوط أنابيب الغاز الطبيعي مثل مشروع دولفن Dolphin الذي سيربط جملة من الأسواق في جنوب الخليج العربي. وقد يشكّل هذا المشروع المرحلة الأولى من شبكة إقليمية للغاز الطبيعي تربط احتياطي الغاز بمراكز الطلب الإقليمية المتنامية.

كما تركّز "بوز آلن هاملتون" في دراستها على ضرورة توسيع نطاق استخدام الغاز على المستوى الإقليمي. فإن توفّر الغاز بأسعار تنافسية كفيل بأجتذاب الصناعات التي تعتمد على الطاقة سيما البتروكيميائيات والصناعات الأساسية الأخرى كالألمنيوم إلى المنطقة، إضافة إلى ذلك، فإن التحوّل إلى استخدام الغاز بدلاً من أصناف الوقود الأخرى ينطوي على منافع ومزايا اقتصادية وبيئية على اعتباره غير مكلف في معظم العمليات الصناعية خصوصاً اذا ما قورن بمنافعه. وفي موازاة ذلك، يستقطب نظام توليد الطاقة الموزّع - بدلاً من النظام المركزي- عدداً متزايداً من الصناعات. فتوليد الطاقة في مصانع تبريد مركزية أقل تكلفة من استخدام طاقة الشبكة الوطنية. ومن المتوقّع أن تبدأ عملية التحوّل إلى نظام توليد الطاقة غير المركزي بعد تحرير صناعات الكهرباء في المنطقة.

أمّا الخطط التي يتعين على اللاعبين الرئيسيين في هذه الصناعة اعتمادها لشق طريقهم في هذه السوق المتنامية، فيلخصها **الحسيني** بالقول: "إن الصدارة في ظل سوق متسارعة النمو رهن بالإدارة الفاعلة للأصول التي تعتمد على تصوّر محدد لواقع السوق في المستقبل وتسعى من أجل بلوغه".

"باديا" : قروض لـ 3 بلدان أفريقية

قدّم المصرف العربي للتنمية الاقتصادية في أفريقيا (باديا) 4 قروض لـ 3 بلدان أفريقية قيمتها الإجمالية 32,6 مليون دولار، وتوزّعت القروض كالآتي:

- قرضان للسنغال قيمتهما 14,2 مليون دولار يسدد الأول على مدى 26 عاماً بما في ذلك فترة سماح 6 سنوات وبفائدة 2 في المئة، فيما يسدد القرض الثاني خلال 28 عاماً منها 5 سنوات فترة سماح ومعدل فائدة 2 في المئة.
- قرض لجمهورية غانا قيمته 8,8 ملايين دولار يسدد خلال 25 عاماً (فترة سماح 5 سنوات) وبفائدة 2 في المئة.
- قرض لـ يوغندا قيمته 9,6 ملايين دولار بفائدة 1 في المئة سنوياً ويسدد على مدى 30 عاماً بما في ذلك فترة سماح مدتها 10 سنوات.

خصخصة خدمات في موانئ الكويت ومطارها

أطلقت الكويت خصخصة الخدمات الأرضية والفنّية في المطار بطريقة B.O.T.، وتؤكّد الإدارة العامة للطيران المدني أنها تواكب بذلك الزيادة في حركة النقل الجوي وهي تسعى بتلك الخصخصة للارتقاء بمنشآت خدمات المطار لتكون على مستوى مرحلة الانتعاش التي تشهدها الكويت لجهة الإقبال عليها بعد أن سقط نظام صدام حسين في العراق.

وبدأت إدارة الطيران المدني تأهيل الشركات الراغبة في عرض الـ B.O.T وذلك من بين الشركات العالمية المتخصصة ذات الخبرة في تقديم الخدمات الأرضية والفنّية للطيران العام.

وتأتي هذه الخطوة بعد إعلان إدارة الموانئ طرح خصخصة بعض الخدمات فيها، فضلاً عن إعلان إدارة الجمارك إمكان تلزيم إدارات الجباية والفحص الفنّي في منافذ دولة الكويت كافة.

وكانت شركة "غالف تينر" التي تتخذ من الشارقة مقراً لها، قدّمت إلى مؤسسة الموانئ خطة لتطوير ميناءي الشويخ والشعيبة باستثمار قيمته 100 مليون دولار لبناء مراس إضافية مع المنشآت المرتبطة بها. وتتجه الموانئ لاشراك القطاع الخاص في المشروع.

عفالق: تبرع لصالح مبنى اتحاد الغرف العربية

رئيس مجلس ادارة الغرفة التجارية الصناعية بالاحساء (السعودية) **عبدالعزيز عفالق**، قدم تبرعاً قدره 50 ألف دولار للمساهمة في انشاء مبنى الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية الذي مقره بيروت.

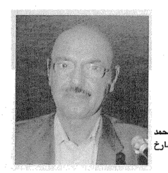
وقد قدّم **عفالق** الشيك باسم اتحاد الغرف السعودية وتسلمه رئيس اتحاد الغرف اللبنانية **عدنان القصّار** في حضور السادة: المهندس **أسامة الكردي** أمين عام مجلس الغرف السعودية وعضوي مجلس ادارة غرفة بيروت **محمد لمع** و**رؤوف أبو زكي**.

والمعروف أن المبنى العتيد سيقام على أرض تقع تجاه المدينة الرياضية، وسيتم البدء بتنفيذه قريباً علماً ان التبرعات المجباة بلغت أكثر من مليون دولار حتى الآن.

القصّار متسلماً التبرع من عبد العزيز عفالق (اليسار)



القصّار وعفالق يتوسطان من اليمين: اسامة الكردي، محمد لمع ورؤوف أبو زكي



محمد الشارخ

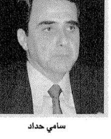
شهادة الدكتوراه لـ العنود محمد الشارخ

نالت السيدة **العنود محمد الشارخ** شهادة الدكتوراه بامتياز من جامعة لندن. وبالمناسبة استقبل والدها، رجل الأعمال الكويتي **محمد الشارخ**، رئيس مجموعة العالمية (شركة صخر لبرامج الحاسب) عدداً من المهنئين.

يّذكر أن السيدة **العنود** نالت شهادة الدكتوراه في الأدب المقارن من قسم الدراسات الشرقية والشرق الأوسط في كلية الدراسات الشرقية والأفريقية SOAS من جامعة لندن.

IFC وسيتي غروب تسهيلات تجارية للبنان والأردن

وقعّت مؤسسة التمويل الدولية IFC التابعة للبنك الدولي ومجموعة سيتي غروب الدولية على اتفاقية لتسهيل عمليات تمويل التجارة ودعم المستوردين من القطاع الخاص في كل من لبنان والأردن في مجال استيراد المواد الأولية والسلع الإنتاجية.



سامي حداد

ويجري تقديم التسهيلات، التي تصل إلى 70 مليون دولار، عبر بنك القاهرة عمّان وبنك الصادرات والتمويل في الأردن، وبنك بيروت والبلاد العربية والبنك اللبناني الفرنسي في لبنان، كما يشارك سيتي بنك، عضو مجموعة سيتي غروب، في كل من لبنان والأردن في تقديم التسهيلات. وسيتم التعامل مع بنوك أخرى في الدولتين في مرحلة لاحقة. وتقوم مؤسسة التمويل الدولية بضمان 50 في المئة من كل عملية تمويل تندرج ضمن هذا البرنامج.

وقال **كارل فولتير**، مدير قسم الأسواق المالية الدولية في المؤسسة: "ستساهم هذه التسهيلات في زيادة السيولة المتوفّرة للمستوردين في المنطقة عبر رفع مستويات التمويل الخاصة بالبنوك التجارية في كل من لبنان والأردن بما يساعد على استمرار تدفق التمويل التجاري للقطاع الخاص في البلدين في ظروف تتسّم بشح السيولة".

وقال **سامي حداد** مدير عمليات المؤسسة في الشرق الأوسط وأفريقيا الشمالية: "من الضروري المحافظة على خطوط تمويل التجارة خصوصاً في ظل الظروف الحالية التي تعيشها المنطقة، إذ تساهم تلك الخطوط في دعم الأنشطة الاقتصادية في الدولتين. وتدرس المؤسسة حالياً المشاركة في برامج ومشاريع أخرى في كل من لبنان والأردن بهدف الإنعاش الاقتصادي وتعزيز ثقة المستثمرين".

مجموعة دلّه البركة

أعلن محامي دلّه البركة في قضية التعويضات لعائلات ضحايا تفجيرات 11 أيلول/سبتمبر، أنه أرسل خطابات لأربعة من أكبر البنوك الغربية يبلّغهم فيها بأن النظرية القانونية المتشددة التي من خلالها تتمّ إجراءات الادّعاء على شركة البركة والشيخ **صالح كامل** والتي يسعى محامو الادعاء من خلالها اعتبار المؤسسات المالية الإسلامية مسؤولة عن حوادث 11 أيلول/سبتمبر، سيكون لها تأثيرات سلبية على هذه المؤسسات المالية.

فهي – أي هذه البنوك الغربية – وحسب الأخبار الصحفية المختلفة التي تناولت الموضوع، قامت بتقديم خدمات مصرفية مالية للمهتمين بتنفيذ العمليات أو مساعديهم المباشرين بعكس شركة البركة والشيخ **صالح كامل** اللذين لا علاقة لهما بحوادث 11 أيلول/ سبتمبر الأليمة. وأوضح خطاب المحامي للبنوك الغربية بأن الفريق القانوني لشركة البركة والشيخ **صالح كامل** لا تراوده أي شكوك تجاه سلامة موقف هذه البنوك. ولكن وحسب النظرية المتشددة التي تتبناها هيئة الادّعاء، فإن هذه النظرية تشمل تصرفات هذه البنوك في ما يتعلّق بالخدمات التي قدّمتها وبالتالي فإنه بالإمكان اعتبارهم مسؤولين.

برعاية جلالة الملك عبد الله الثاني ابن الحسين

Jordan Economic Forum
ملتقى الأردن الإقتصادي

12 و 13 تشرين الأول/أكتوبر 2003 - فندق انتركونتيننتال، عمان

بمشاركة عدد كبير من قادة الهيئات المالية العربية والدولية، إضافة إلى حشد من القيادات العليا في المؤسسات المالية والاستثمارية والتجارية الأردنية والعربية والدولية.

يسلط الملتقى الضوء على:

- واقع واتجاهات الاقتصاد الأردني ومناخ وفرص الاستثمار والتجارة المتاحة من خلال اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة الأميركية
- المناطق الصناعية المؤهلة
- برنامج الخصخصة
- فرص الاستثمار في قطاعات المياه والطاقة والاتصالات وتكنولوجيا المعلومات والأدوية والسياحة.

ندوة مصاحبة خاصة بإعادة إعمار العراق

تنظيم

الحكومة الاردنية

مجموعة الاقتصاد والاعمال
AL Iktissad Wal Aamal group

بالتعاون مع

مؤسسة التمويل الدولية (IFC)

للمزيد من المعلومات الرجاء زيارة موقعنا على الانترنت: **www.iktissad.com**

بيروت: هاتف: 961 1 780200 **فاكس:** 961 1 780206
الرياض: هاتف: 966 1 4778624 **فاكس:** 966 1 4784946
دبي: هاتف: 971 4 2941441 **فاكس:** 971 4 2941035
بريد الكتروني:
conferences@iktissad.com

حوافز الاقتصاد وحواجز السياسة

د. شفيق المصري

"إن سلطة الاحتلال، لا الأمم المتحدة، مسؤولة عن إدارة العراق وإعادة الأمن والاستقرار الأمني فيه..." هذا ما أكّده الأمين العام للأمم المتحدة كوفي أنان مؤخراً، وهذا ما يلخّص الوضع القائم في العراق اليوم. فالولايات المتحدة باتت في حاجة إلى مشاركة دولية تخفف عنها أعباء الاضطراب الأمني المتواصل في العراق، ولكنها في حاجة أيضاً إلى وضع شروط مسبقة لهذه المشاركة لكي لا تخسر بريق انتصارها السريع وغير المكتمل في العراق ولكي لا تُحدث صدمة تراجعية لدى المواطن الأميركي في آن معاً.

الواقع أن الأزمة الراهنة في إدارة عراق ما بعد الحرب تتلخّص بعدد من النقاط التي يعرفها الجميع وإن لم يعترف بها كبار اللاعبين:

– إن الإدارة الأميركية لم تكن تملك أصلاً دراسة مفصّلة ومحدّدة لعراق ما بعد الحرب، أو أنها لم تكن تنتظر ردّ الفعل العراقي الرافض للاحتلال، أو أنها كانت تترقب مثل هذا الردّ من أجل توظيفه في اتجاه تقسيمي مرسوم ولكنها عجزت عن تنفيذ هذا المشروع لغاية الساعة.

– إن تداعيات الملف العراقي ذاته لدى الأوساط الأميركية عامة والبريطانية على وجه التحديد، لم تكن محسوبة أيضاً. وهي الآن تتفاقم وتتزايد ولا سيما بعد انتحار العالم البريطاني دايفيد كيلي الذي وضع الحكومة البريطانية في قفص الاتهام المحكم قبل رحيله. والهم الآن لدى الإدارتين معاً هو إغلاق ملف العراق في الداخل أو تحديد الخسائر السياسية – الانتخابية التي قد تنتج عنه.

– إن الحوافز الاقتصادية الواعدة لدى الشركات التي دفعت الإدارتين إلى القيام بهذه الحرب، تبدو عاجزة الآن عن اختراق الحواجز السياسية – الأمنية التي فرضتها ظروف ما بعد الحرب على الجميع في العراق وخارجه في آن معاً.

مجلس الحكم ■

إن "مجلس الحكم العراقي" يواجه تحدّيات كبيرة منها:

– مسألة التمثيل لأنه مجلس معيّن من قبل سلطة الاحتلال ويضمّ بعض الأعضاء الذين لا يقبل بهم الشعب العراقي في ما يبدو لغاية الآن، فضلاً عن تركيبته الطائفية التي تبدو نافرة على الحياة العراقية السياسية وإن كانت سلطة الاحتلال قصدت ذلك لنقل الأكثرية الحاكمة إلى إحدى الطوائف التي كانت محرومة سابقاً ولإبقاء الطوائف الأخرى رهينة المرجعية الأميركية ذاتها وللتمهيد للعراق – الفيدرالي الذي تحدّث عنه المجلس ذاته في أول بياناته المعلنة.

– مسألة الصلاحية، لأنه بالنتيجة مجلس استشاري للحاكم الأميركي للعراق والذي يمارس إرادة غير مقيّدة بتوصيات هذا المجلس. والمجلس في هذه الحالة لا يمثل سلطة تشريعية في البلاد ولا يمثل سلطة تنفيذية فيها أيضاً. أما الوزارة التي ينوي تسمية أعضائها فهي خاضعة للموافقة الأميركية من جهة وتشكّل، في نطاق صلاحياتها، الإدارة المدنية المؤقتة من جهة ثانية وفقاً لتوصيف القرار 1483.

– مسألة المواعيد والمهل، لأن الأمور المطلوبة في المجلس والمتعلّقة بصياغة الدستور وتسمية الوزراء وإجراءات الأمن والأمور الأخرى... كلها تخضع للقرار الأميركي النهائي. ولا يستطيع هذا المجلس أن يعجّل أياً منها. وموقف الإدارة الأميركية متوقف هو الآخر على الاعتبارات الأمنية في العراق وعلى الترتيبات التي ستعقدها مع الأمم المتحدة من جهة، ومع الدول الأخرى المتطوّعة من جهة ثانية.

ويبدو لغاية الساعة أن معظم هذه الدول ترفض المشاركة في إرسال قوات لحفظ الأمن في العراق إلاّ بالاستناد إلى قرار جديد من مجلس الأمن يفوّض الدول الأعضاء بهذه المهام. وبذلك تبقى الأمور السياسية والأمنية وحواجزها حائلاً دون تحقيق المصالح والأغراض الاقتصادية وحوافزها. وإذا كانت الولايات المتحدة راغبة، اضطراراً، في الاستناد إلى تفويض من قبل مجلس الأمن لهذا الشأن فإنها تريد ذلك في إطار تحدّد هي مفاصله وضوابطه. إلاّ أن مجلس الأمن ذاته مضطر هو الآخر إلى التزام الأحكام العامة لميثاق الأمم المتحدة ولقبول الدول الأخرى ومراعاة الرأي العام الدولي في سياق هذا التفويض المرتقب.

خريطة الطريق؟ ■

أما الحديث عن خريطة الطريق فلم يدخل، بعد، حيّز الجدّية المطلوبة. فالإدارة الأميركية حريصة على توظيف هذه الصيغة لأغراض سياسية وانتخابية معروفة. إلاّ أن تفعيل هذه الصيغة يحتاج إلى تركيز أميركي ضاغط على إسرائيل من جهة وإلى ضمان المكاسب الفلسطينية الموعودة من جهة ثانية، وإلى توحيد الجهد العربي لعدم تجزئة هذه الخريطة من جهة ثالثة. إلاّ أن التطورات التي ترافق المفاوضات والزيارات والأحداث ذاتها على الأرض لا تبشّر بأية نتائج مثمرة على هذا الصعيد. وإذا كان شارون وفريقه غير صادقين لجهة الاقتناع بهذه الخريطة وغير راغبين في احترام أي من بنودها فإن رهانهما القائم بات معروفاً: يمكن الإعلان عن قبول خريطة الطريق بانتظار ضبط الأمن من قبل السلطة – الوزارة الفلسطينية، وهذا مكسب إسرائيلي مؤقت يسمح لإسرائيل بتسويف الأمور الأخرى المطلوبة. كما يمكن انتظار تفاقم الوضع الفلسطيني إما بين رئيسي السلطة والوزارة وإما بين الفصائل الفلسطينية ذاتها وهذا مكسب إسرائيلي أيضاً يرفع عنها الضغط الأميركي لقبول الخريطة من جهة ويعطيها المزيد من الوقت لاقتراب الاستحقاق الانتخابي الأميركي من جهة ثانية. إلاّ أن هذا الحساب الإسرائيلي يصطدم بخطورة الوضع الاقتصادي المتفاقم في إسرائيل ذاتها.

ولعلّ ما تتناقله وسائل الإعلام مؤخراً من ثقل الأزمة الاقتصادية على كاهل الإسرائيليين يشكّل هاجساً خطيراً لدى دولتهم. فالحديث اليوم لم يعد يتناول المكاسب التي كانت إسرائيل تعد نفسها بها بعد الحرب على العراق، وإنما يركز على كيفية الصمود لمنع الإسرائيليين من مغادرة إسرائيل إلى الخارج بحثاً عن استقرار أمني وانفراج اقتصادي.

وإسرائيل تدرك أن الحوافز الاقتصادية التي كانت ولا تزال تطلقها للمستثمرين الأجانب لم تعد ذات فاعلية جاذبة في ظلّ التوتر الأمني المتواصل في إسرائيل والمنطقة على السواء. ولعلّ

الأرقام التي تداولتها بعض الصحف الإسرائيلية "يديعوت احرنوت مثلاً" حول نزوح أو عودة مئات الآلاف من اليهود إلى الولايات المتحدة في الأشهر القليلة الماضية طلباً للأمن ولوسائل العيش معاً... يعطي فكرة واضحة عن تداعيات هذا الوضع الخطير في الداخل الإسرائيلي.

الانكماش الاقتصادي ■

والمعروف أن الوضع الاقتصادي الدولي يعاني أزمات متواصلة منذ فترة غير قصيرة وأن سبب هذه الأزمات عائد، بشكل عام، إلى الأحداث الأمنية المتفرّقة من جهة وإلى الانكماش الاقتصادي - المالي العام من جهة ثانية وإلى أوضاع بعض الشركات العالمية من جهة ثالثة... إلخ.

ولعلّ الاقتصاد الأميركي الذي يعتبر الدينامو الأساسي للاقتصاد العالمي، مسؤول عن هذه الأزمات الدولية الاقتصادية وعن عواقبها. فالهبوط في حجم التمويل العقاري الأميركي والعجز في الميزان التجاري الأميركي والجمود في تداول الأوراق والسندات المالية... كل ذلك دفع باتّجاه الانكماش الاقتصادي. ولعلّ الحرب على العراق كانت مدفوعة بالحوافز الاقتصادية الموعودة سواء لجهة السيطرة على احتياطه النفطي أو لجهة الإفادة من استثمار إعادة إعماره. وإذا كان المراقبون ينتظرون تحسّناً ملحوظاً في الاقتصاد الأميركي بسبب بعض الفرص والمجالات، فإن الاقتصادات الأخرى الأوروبية وغيرها لا تملك مثل هذا التفاؤل لأنها لا تملك، ببساطة، مثل هذه الفرص. ولعلّ بعضها، ولا سيما في دول الجنوب، يواجه ضغوطاً اقتصادية أميركية بسبب مواقفها السياسية ولا سيما حيال حرب العراق.

ولعلّ التقرير الدوري الأخير الذي أصدره البنك الدولي مؤخراً (نشر في 2003/7/13) حول إمكانات التجارة والاستثمار في الشرق الأوسط وشمالي أفريقيا، جدير بالاهتمام والتبصّر. فالتقرير يؤكّد على ضرورة الانتقال من النمط القديم في التنظيم الاقتصادي القائم على العائدات النفطية وتحويلات المهاجرين وإدارة القطاع العام... إلخ إلى نمط حديث من هذا التنظيم القائم على التجارة والاندماج الإقليمي والدولي وإدارة القطاع الخاص. ويعترف التقرير أن هذا الانتقال المطلوب لا يتحقق بالوتيرة ولا بالحجم المنتظر وأن ثمة نتائج مخيّبة على هذا الصعيد. ويردّ التقرير هذه النتائج إلى عوامل تقهقر هيكلي وتردّد سياسي في اتخاذ القرار وإلى خلل أساسي في التعامل مع المرأة العاملة... إلخ. ويمكن الآن، وفي ضوء الظروف الراهنة، إضافة عامل أساسي معرقل لهذا الانتقال المطلوب وهو العامل الأمني الشرق أوسطي العام الذي يضاعف من مخاطر الاستثمار في المنطقة من جهة، ويضعف قدرة القطاع الخاص الداخلي على الإقدام الاقتصادي والتحفّز المطلوب من جهة ثانية.

وحسابات الربح والخسارة من عراق ما بعد الحرب تبرز الآن لدى معظم الدول بشكلها الحاد والذي يؤكّد، هو الآخر، الحوافز الاقتصادية التي لم تستطع، لغاية الساعة، أن تخترق الحواجز السياسية:

فالشركات الأميركية ذاتها التي عقدت الآمال الكبيرة على هذا العراق الجديد والتي حصلت بالفعل على الحصة الكبرى منه، تبدو الآن في حماس منخفض للإقدام على هذا الاستثمار. ذلك لأن الاضطراب الأمني المتواصل والأوضاع السياسية الأخرى المضطربة والأميركيين الذين يتعرّضون يومياً إلى العمليات العسكرية الفردية وغير ذلك من أسباب الاحتقان تشكل تأخيراً في استكمال الخدمات الأساسية وبناء البنى التحتية وتوفير المناخ الملائم للاستثمار. هذا فضلاً عن الكلفة الباهظة التي تتكبّدها الإدارة الأميركية في العراق والتي تقدّر بأربعة مليارات دولار شهرياً.

أما الدول الأخرى في الشمال والجنوب معاً فإن شركاتها تشكو من عدم التمكّن في الدخول إلى سوق الاستثمار العراقية، وهي تعتبر أن الشركات الأميركية تفرض احتكارية شبه كاملة في هذا الإطار. ولا تخرج الشركات العربية عن هذا السياق أيضاً. ولعلّ الشركات المصرية سبقت الشركات العربية الأخرى في هذه الشكوى وطالبت الحكومة المصرية بالتدخل لدى الإدارة الأميركية من اجل إتاحة الفرصة، ولو بحدودها الدنيا، من أجل الحصول على أي جزء من هذه الكعكة العراقية.

أما إسرائيل فقد شرّع وزير ماليتها مؤخراً للشركات الإسرائيلية في العمل (من خلال عقود ثانوية) والاستثمار في العراق على الرغم من أنه لا يزال مصنّفاً كدولة - عدو. وتراهن إسرائيل اليوم، على كل حال، أن هذا العراق الجديد سيكون نقطة الانطلاق للتطبيع العربي - الإسرائيلي ضمن "شرق أوسط جديد" يعتمد المعيار الجيواقتصادي عوضاً عن القومي - التاريخي". إلاّ أن هذا الحافز الاقتصادي الإسرائيلي المرسوم لا يزال ينتظر تفكيك الحاجز السياسي المتمثل بالرفض العراقي للصيغ التي تحاول الإدارة الأميركية فرضها في العراق.

الأمن يؤخر الفرص ■

والمعروف أن الوضع الأمني المتردّي والرفض السياسي في العراق لا يزالان يؤخران الفرص الاستثمارية فيه سواء ما يتعلّق منها بقطاع النفط أو بإعادة الإعمار، فضلاً عن الكلفة الباهظة في ضرورة الإصلاح والترميم والتحديث والصيانة. ويبدو أن هذه الكلفة لم تكن محسوبة عشيّة الحرب بشكل صحيح ودقيق. فخطوط الأنابيب ومنشآت النفط العراقية التي تضرّرت في أثناء الحرب والتي لا تزال قيد الإصلاح، ليست جاهزة تماماً للعمل بالطاقة المطلوبة. وهذا يعني أن نسبة الإنتاج النفطي العراقي التي تجاوزت الثلاثة ملايين برميل قبل الحرب لن تعود إلى الحيّز الإنتاجي العراقي في وقت قريب. وهذا الأمر يعود إلى أسباب مالية - تقنية - أمنية معروفة. هذا مع العلم أن المنشآت والمحطات والأنابيب النفطية في العراق تعاني القدر الكبير والخطير من الأضرار أو التلف أو التخلّف التقني، وأن أي استثمار مربح في هذا القطاع يجب أن يكون مسبوقاً بكل وسائل الترميم والتحديث. إلا أن هذه الوسائل تصبح متاحة إذا توفّر لها المناخ الأمني المستقر والسياسي الضامن.

ولعلّ الأمر الخطير هنا يبرز في غياب أي مشروع أميركي بهذا الصدد وإحجام أي مستثمر آخر. وإذا كان الغنم محصوراً بالجانب الأميركي وحده فلا يُنتظر أن يقدم الآخرون على تحمّل أعباء هذا الغرم النفطي. والواقع أن ثمة شركات أخرى عديدة تقبل بهذه الشراكة النفطية في غرمها وغنمها معاً شرط أن يتاح لها ذلك بشروط متوازنة ومتوازية وأن تتوفّر لها المناخات الأمنية - السياسية المطلوبة.

وبذلك نلاحظ تزاحم الحوافز الاقتصادية من جهة، ونلاحظ أيضاً تراكم الحواجز السياسية (الأمنية ضمناً) من جهة مقابلة.

وإذا كانت أكثرية الحروب مدفوعة بهذه الحوافز الاقتصادية، فإن فترات السلم التي تعقبها تشهد أيضاً حواجز سياسية تحول دون تحقيق كافة المكاسب ولكنها لن تحول دون تكرار اللعبة ذاتها وإن اختلفت الذرائع والشعارات. ■

تتابع الاقتصاد والأعمال في هذا العدد إهتمامها بالسوق العراقية مواكبة بذلك أنظار رجال الأعمال والمستثمرين العرب المتوجهة نحو هذه السوق الحافلة بالفرص كما بالمستجدات اليومية.

وعبر بعثتها التي مكثت في بغداد أكثر من شهر تناولت الاقتصاد والأعمال في عددها السابق الظروف المحيطة بالتعامل مع السوق العراقية وأجرت مقابلات مع محافظ البنك المركزي بالوكالة، ومع وزير الاسكان العراقي (الاميركي) ومع ممثل الوكالة الاميركية (USAID).

وفي هذا العدد تلقي الاقتصاد والأعمال المزيد من الأضواء على كيفية الدخول الى السوق العراقية، وأجرت حديثاً مسهباً مع المستشار السياسي لممثل الأمين العام للأمم المتحدة د. غسان سلامة، كما أجرت لقاءً مع ممثل البنك الدولي جو سابا.

كما تضمن هذا المحور عرضاً للاشكاليات الناتجة من الودائع العراقية في الخارج لاسيما في المصارف العربية.

حاورته "الاقتصاد والأعمال" في العراق

غسان سلامه: الأمم المتحدة تنتزع دورها السياسي

نأمل الانتقال في 15 شهراً إلى المؤسسات الدائمة

يمرّ العراق بمخاض صعب، بل هو الأصعب في تاريخه، وولادته الجديدة تبدو مسألة بالغة التعقيد. وتتمثل هذه الصعوبة في كيفية إعادة صوغ نسيج المجتمع العراقي من جديد، والتوفيق بين كافة الطوائف والعشائر والأثنيات والأحزاب، إضافة إلى التحدّيات الاقتصادية، والانتقال من الاقتصاد الموجّه إلى اقتصاد السوق.

والمهمة التي ألقاها الأمين العام للأمم المتحدة على عاتق د. غسان سلامه – وزير الثقافة اللبناني السابق – هي على جانب من الصعوبة والدقة، وتحتاج إلى فهم التفاصيل الدقيقة لتركيبة المجتمع العراقي، وعلاقة العراق مع الخارج لا سيما مع الدول الست المجاورة له.

ولقاء د. غسان سلامه في العراق لم يكن بالأمر السهل بسبب ديناميكيته وحركته المكوكية، فإضافة إلى اجتماعاته مع المعنيين في مختلف مناطق العراق، فإنه يقوم بدور مهم في نسج علاقات العراق مع دول الجوار ومن خلال سفراته المتتالية.

بعثة "الاقتصاد والأعمال" في العراق التقت المستشار السياسي للممثل الخاص للأمين العام للأمم المتحدة في العراق د. غسان سلامه وأجرت معه حواراً دسماً تناول فيه العديد من القضايا المتعلّقة بمستقبل العراق السياسي والاقتصادي. هنا الحوار:

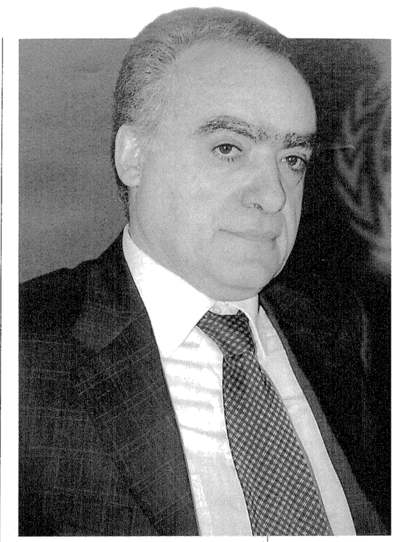
حاوره: رائد شهيب

□ كيف بدأت قصتك مع الأمم المتحدة؟ وما هي الإنجازات التي تحققت منذ تسلّمك لمهمتك الحسّاسة؟

□ فور خروجي من الحكومة اللبنانية بدأت في إعداد كتاب كنت أتوقع أن يستغرق مني أشهر الصيف حتى شهر تشرين الأول/أكتوبر لأعود إلى مهنتي الأساسية وهي التعليم؛ إلاّ أنّ الأمانة العامة للأمم المتحدة اتصلت بي بعد صدور قرار مجلس الأمن الرقم 1483 مستمزجة رأيي في إمكانية الالتحاق ببعثة الأمم المتحدة في بغداد وفق شروط وفترة زمنية أحدّدها أنا شخصياً. قبلت المهمة لفترة شهر على أن أنصرف إلى عملية إعادة البناء السياسي في العراق.

وبعد انتهاء فترة الشهر طُلب مني الاستمرار لأسابيع أو أشهر ريثما يعود الأمن إلى العراق وتتمّ معالجة الوضع ويتحدّد دور الأمم المتحدة بشكل أوضح. قبلت بالمهمة على الرغم من الصعوبات الكبيرة التي نواجهها في هذا البلد.

أمّا ما تمّ خلال شهر ونصف الشهر من إقامتي هنا فهو تحديد ما تضمّنه القرار 1483 بالنسبة إلى دور الأمم المتحدة. فهناك قرار واضح وصريح، وتنفيذه لا يتطلّب الكثير من الجدل لكنه يتطلّب الكثير من العمل المتعلّق بتطبيع علاقة العراق مع الأمم المتحدة. فالمعروف أنّ الأمم المتحدّة كانت على علاقات غير صحية مع العراق وكان لها دائماً طابع الاستثناء. فالأمم المتحدة عملت ضمن برنامج النفط مقابل الغذاء، كما عملت في التفتيش عن الأسلحة أو في فرض العقوبات. أمّا القرار 1483 فأعطى الأمم المتحدة والأمانة العامة للأمم المتحدة فترة 6 أشهر لتطوي هذه الصفحة نهائياً ولتطبع العلاقات وهو أمر يتطلّب عملاً هائلاً ربما لا يقدّر البعض أهميته. إذاً، هدفنا خلال هذه الفترة (تنتهي في 21 تشرين الثاني/نوفمبر المقبل)، أن تغدو علاقة الأمم المتحدة مع العراق كعلاقتها مع مصر أو المغرب، يعني أن تعمل منظمة الصحّة العالمية مع وزارة الصحّة في العراق، ومنظمة اليونيسكو مع وزارة التربية والثقافة، وأن يتوقّف برنامج النفط مقابل الغذاء، وتنتقل الأمم المتحدة إلى دور تنموي من خلال صندوق التنمية التابع للأمم



المتحدة ومن خلال صندوق النقد والبنك الدولي و"اليونسيف" وغيرها. وعملية التطبيع هذه تشكّل عملاً جبّاراً، وهذا ما يفسّر التواجد الكثيف لممثلي مختلف المنظمات والوكالات التابعة للأمم المتحدة بهدف الانتقال من المرحلة الاستثنائية التي دامت نحو 15 عاماً إلى المرحلة الطبيعية.

من يراقب الإنفاق؟

نص غير واضح في القرار 1483 حول دور الأمم المتحدة في مراقبة الإنفاق

أمّا الأمر الثاني وهو ليس بنفس الوضوح ويثير جدلاً، فيتعلّق بالحق الذي أعطاه قرار الأمم المتحدة لإدارة التحالف – الاحتلال بإنفاق المال العراقي على المشاريع في العراق. لكن القرار نصّ على نوع من الرقابة على الإنفاق عبر لجنة مؤلّفة من الأمم المتحدة وصندوق النقد والبنك الدولي والصندوق العربي للإنماء في الكويت. إلاّ أنّ موضوع الرقابة هو موضع أخذ وردّ لأنّ القرار تحدّث عن Advising and Monitoring – أي الإشارة والرقابة. وهناك تفسيرات مختلفة لهذا الدور. فثمة من يفسّره بأنه مجرّد تدقيق Auditing بعد القيام بالإنفاق. وهناك من يسعى لأن تكون الرقابة فعلية ويومية. ونحن طبعاً نريد أن يكون لهذه اللجنة دور حقيقي وفعّال حتى يأتي الإنفاق وفقاً لمصالح الشعب العراقي وليس وفقاً لمصالح من يقرّر هذا الإنفاق. الموضوع حوله جدل والاتصالات مستمرة مع البنك الدولي الذي سيصل رئيسه إلى بغداد (وصل في 30 تموز/يوليو). وأنا شخصياً تحدّثت مطوّلاً مع الأخ **عبد اللطيف الحمد**، مدير عام الصندوق العربي للإنماء حول هذا الموضوع. ونحن في الأمم المتحدة نتوقع من مجلس الأمن أن يعطي توجيهاته في كيفية تفسير عمل اللجنة بحيث يحمي مصالح وثروات الشعب العراقي.

الدور السياسي

أمّا الوظيفة الثالثة التي حدّدها القرار 1483 فهي الأصعب والأكثر إثارة للتفسيرات والجدل، لأنها تعطي الأمم المتحدة دوراً سياسياً في العراق صيغ بتعبير أقلّ حزماً من الوظيفتين الأوليتين. فيقول القرار مثلاً أنه علينا أن نشجّع قيام إدارة انتقالية في العراق ونسعى للوصول إلى حالة الحكومة الدائمة، لكن القرار لا يحدّد الوسيلة لذلك، الأمر الذي فتح باب الاجتهاد أمامنا. وعندما التحقت بالبعثة كان رأيي في الأساس تفسير هذه المواد لا سيما المادة الثامنة من القرار بطريقة رحبة. فتقييمي قبل الحرب وأثناءها وبعدها أنّ العراقيين يفضّلون التعامل مع الأمم المتحدة أكثر من تعاملهم مع سلطات الاحتلال. الأمور ستنضج بصورة تدريجية باتجاه توسيع رقعة عمل الأمم المتحدة، ولذا عملنا على هذا الأساس وكان الهدف هو التالي:

بما أن العراقيين أو الأطراف العراقية الموجودة في بغداد أو خارج بغداد هي أطراف لا تتحدّث باللغة السياسية نفسها وتأتي من فضاءات مختلفة وأحياناً متناقضة، بنها العلمانية ومنها الدينية، منها المحلية ومنها الوطنية، منها الاثنية ومنها القومية، يجب مساعدة كل هذه الأطراف على بلورة تطلعاتها وطموحاتها لأنه ليس هناك برأينا من دور حقيقي سياسي للأمم المتحدة إن لم يكن هنالك مُخاطَب عراقي نتعامل معه. وأعتقد أننا نجحنا إلى حدّ كبير في كسب ثقة العراقيين لأننا لم نبقَ في مكاتبنا بل ذهبنا إليهم واحداً واحداً. ذهبنا إلى النجف الأشرف وإلى البصرة والحلّة واربيل، ولا يمرّ أسبوع واحد من دون أن ننتقل إلى إحدى المدن العراقية ونبقى فيها يوماً كاملاً في التشاور مع الزعامات المحلية، ناهيك طبعاً عن الاتصالات المنهكة يومياً في بغداد نفسها. هذه الأمور أدّت إلى دفع سلطة الاحتلال إلى تغيير جوهري في نظرتها للمؤسسات الانتقالية. عندما وصلنا إلى بغداد مطلع شهر حزيران/يونيو كانت سلطات الاحتلال تسعى إلى إقامة نوع من مجلس استشاري يرأسه **بول بريمر** ويجمعه حين يريد فيستمع إلى رأيه ثمّ يفعل ما يشاء. نحن قلنا منذ اليوم الأول أنّ هذا الأمر لن يقبل به العراقيون وأنّ هناك شكوكاً في أن مجلس الأمن سيعتبر تلك الإدارة الانتقالية التي تحدّث عنها القرار. لذلك قمنا بالضغط المستمر من أجل الإسراع بقيام هذا المجلس ووضع تاريخ محدد لذلك. وقلنا منذ اليوم الأول أننا غير مستعدّين للذهاب إلى مجلس الأمن لتقديم تقريرنا الأول إلاّ إذا كان قد نشأ مُخاطِب عراقي معيّن. ودعونا وعملنا بصورة حثيثة جداً أن يضمّ المجلس أكبر قدر من التمثيل

فلا يكتفي الاحتلال بجمع من تعاون معه في الفترة السابقة.

العراقيون يفضّلون النظام مع الأمم المتحدة أكثر من التعاون مع الاحتلال

3 معايير

يعني ما هي هذه المعايير:

– المعيار الأول هو الإسراع لأنه لم يكن هناك من تاريخ محدّد لإنشاء هذا المجلس. نحن قلنا يجب أن ينشأ قبل منتصف تموز/يوليو وإلّا لن نذهب إلى مجلس الأمن ونقول لقد تعثر إنشاء الإدارة أو رفضت الإدارة المحتلة أن تنشئ تلك الإدارة.

– التمثيل ونعني به على كل المستويات، وللأسف نجد جهلاً حول مفهوم التمثيل في وسائل الإعلام. إنه في غاية التعقيد. ولذلك أصرّينا على أن يشمل التمثيل النساء والرجال والسُنّة والشيعة والمسيحيين والأقليات من أكراد وتركمان. كذلك لا بُدّ من تمثيل المناطق، وقد تأخرت ولادة المجلس يومين لأنّ تمثيل البصرة لم يكن جاهزاً؛ كذلك لا بُدّ من تمثيل الأحزاب والمجتمع المدني من قضاة ومثقفين وديبلوماسيين سابقين.

– أمّا المعيار الأخير فهو الصلاحيات، وهو أهم من التمثيل. وكانت الإدارة الأميركية تريد أن تعطي المجلس سلطات استشارية فقط. ولم نقبل بالتعامل مع مجلس الحكم إلّا بعد أن تأكّدنا من النص بعد أن عُرض علينا وعلى الأطراف كافة.

التعامل مع الطائفية

□ هناك معيار أساسي هو الطائفية. ألا تخشى على العراق من الصراع الطائفي؟

□ لا نجهل الموضوع الطائفي ولكن ثمة طريقتين للتعامل مع هذا المعيار، فإما أن تتجاهله فينفجر في وجهك من حيث لا تدري، أو تعتبره المعيار الوحيد فتكون النتيجة بالخطورة نفسها. لذا، فالمعيار الطائفي يهمّ العرب حالياً بالنظر إلى قصر النظر والثقافة السياسية الضعيفة والهشّة. هناك معايير للتمثيل بالأهمية نفسها كوجود النساء والأقليات والمناطق. فالعراق بلد كبير يعادل نصف مساحة فرنسا ويضمّ 25 مليون نسمة. ينبغي عدم تجاهل المعيار الطائفي ولكن ينبغي عدم اعتباره المعيار الوحيد.

المطلوب الكثير من العمل لتطبيع علاقات العراق بالأمم المتحدة

"حكم" و"انتقالي"

□ انتهى الأمر إلى ولادة مجلس الحكم. فكيف تنظرون إلى ذلك؟

□ أريد أن أضيف إلى موضوع المعايير أمراً آخر لا سيما بعد زياراتنا إلى السعودية وسورية وإيران وتلك المقرّرة إلى الكويت وتركيا والأردن ومصر. والأمر هو أنه يجب أن لا يُفهم بمجلس الحكم الانتقالي على أنه مؤسسة دائمة. نحن لن نقبل بذلك في الأمم المتحدة وتسمية مجلس الحكم الانتقالي خرجت من مكتبي بالذات. كان الاسم بالأساس "مجلس استشاري" ثم تحوّل إلى "مجلس سياسي" وقد أصرّينا نحن أن تكون هناك كلمة "حكم" وأن تكون له صفة "الانتقالي". فمن الضروري أن يدرك الجميع أنه من الصعب إجراء انتخابات في العراق بسبب فقدان سجلات وزارة الداخلية والوضع الأمني المتوتر في أماكن عدّة. لكن ذلك يجب أن لا يشكّل ذريعة لمنع العراقيين من أن يكون لهم تمثيل ولو ناقص ولكن لفترة مؤقتة. ولذا، وفي الوقت الذي نعمل على إرساء مؤسسات انتقالية، نعمل على الإعداد لقيام مؤسسات دائمة. لذلك، ستأتي بعثة من الأمم المتحدة مطلع شهر آب/أغسطس (الجاري) للعمل تحت إشرافي على موضوع الـ Vote Registeration.

العمل على خطّين

□ ما هي الآليات الممكنة في هذا المجال؟

□ ستأتي لجنة من الأمم المتحدة عملت في هذا المجال في أكثر من 20 دولة آسيوية لتقييم المعلومات التي لدينا حول الناخبين في العراق وتعزيز هذا الأمر، والبدء فوراً لسدّ النواقص ولمعرفة ما هو متوافر وما هو غير متوافر. وفي تقديرنا انه بين ستة أشهر وسنة ستكون لدينا لوائح انتخابية حقيقية تسمح بإجراء الانتخابات، علماً أننا نضغط على مجلس الحكم الانتقالي لإعطاء أولوية لقانون الانتخابات، كما نضغط من أجل إنتاج دستور جديد ودائم للبلاد. إذاً، في الوقت الذي نعمل على المدى القصير لإرساء المؤسسات الانتقالية، نضغط في غير اتجاه للانتقال في فترة تتراوح بين 12 و15 شهراً إلى الدستور والمؤسسات الدائمة. والبعض يخلط بين العملين إلّا أنّ الوضع يتطلب مثل هذا التوجّه.

انتزاع الدور السياسي

□ أنتم إذاً، إذا صحّ التعبير، تنتزعون الدور السياسي انتزاعاً في هذه المرحلة؟

□ هذا الكلام ليس خاطئاً، ننتزع الدور لأنه ليس لدينا طموحات شخصية ولأنه لدينا ثلاثة أسباب:

الأول: على عكس قوى التحالف، الأمم المتحدة ليست لها مصالح نفطية أو ستراتيجية أو سياسية لحماية هذا الرئيس أو ذاك، نعلن الحقيقة ولا نخفي شيئاً.

الثاني: هو أننا أكثر قرباً من العراقيين، فمنذ وصولي عملت شخصياً لأن تكون بعثة الأمم المتحدة منفتحة على الجميع، وليس لنا عدوّ أو صديق، نحن الطرف الأجنبي الوحيد الذي استقبله **آية الله السيستاني**، ونحن الطرف الوحيد الذي يستقبل البعثيين المفصولين من الجيش والإدارة، ولا نقفل بابنا بوجه أحد، ولذا نعتقد أنه بوسعنا أن نبلور إرادة العراقيين أكثر من أيّ طرف آخر.

الثالث: لأننا مقتنعون مثل أكثرية العراقيين بأنه يجب أن يستعيد العراق سيادته، وأن يستعيد العراقيون بأسرع وقت ممكن، حقهم في اختيار زعمائهم وقياداتهم.

الانتصار في السلم؟

□ تكلمت دائماً عن أنّ الانتصار العسكري الأميركي لا يمكن أن يوازيه انتصار سياسي. فهل صحّت توقعاتك؟

لا يجوز تجاهل المعيار الطائفي ولكنه ليس المعيار الوحيد

مستقبل العراق محكوم بـ 3 عناصر سلبية:
- **استتباب الأمن**
- **قيام مؤسسات دائمة**
- **معالجة مشكلة الديون**

□ قلت هذا الكلام بصورة واضحة في مؤتمر أسواق رأس المال العربية الذي نظّمته "الاقتصاد والأعمال" في أيار/مايو الماضي غداة الحرب وقبل تسلّمي المسؤولية، ولا أتنازل عن أيّ حرف من هذا الكلام لأنني أعتقد من خلال دراستي لتجارب كثيرة في العالم – وهذه مهنتي في الأساس كأستاذ للعلاقات الدولية – بأنّ الانتصار لدولة لديها نصف الإنفاق العسكري في العالم سهل، ولكن بناء ما بعد الحرب يتطلّب خبرة وصبراً واهتماماً وترفعاً، وهذه أمور غير متوفّرة في أميركا وبريطانيا. من هنا، كنت متأكداً بأنّ من تمكّن من الانتصار في الحرب لن يتمكّن من إنجاز انتصار سياسي مواز وبالأهمية والوضوح نفسهما، وبالتالي فإنه سيحتاج للآخرين. وما رأيناه في الأسابيع الأخيرة هو تماماً تلك الحاجة التي تحدّثت عنها في مؤتمركم الذي قلت فيه أن الولايات المتحدة ستكتشف بعد فترة أسابيع أنها لن تتمكن من القيام بمفردها بمرحلة ما بعد الحرب. هناك كثيرون لم يصدقوا حينذاك وقالوا أن من يستطيع أن يربح الحرب يربح في السلم. لا... الوقائع في العراق وغير العراق لا تشير إلى ذلك، ونرى التحالف اليوم يقرّ بحاجته إلى الأمم المتحدة.

□ **ما هي رؤيتك لكيفية تجاوز مشكلة الأمن؟**

□ في الحقيقة القرار الدولي 1483 لا يعطينا أيّ دور، وهذا السؤال سيتأثر بما سيصدر عن جلسة مجلس الأمن.

لا استثمار ولا نفط

□ **هل يشكّل الأمن عائقاً أمام الاستثمار؟**

□ نحن كأمم متحدة وحتى الساعة، لا علاقة لنا بالأمن باستثناء أن لدينا بعض الخبرة في إنشاء أجهزة شرطة محلّية في العالم. أبدينا هذا الأمر لمجلس الحكم الانتقالي الذي يقرر ما إذا كان بحاجة إلى دورلنا. ولكن وبعد رفض الهند وفرنسا وغيرهما من الدول الاشتراك في إرساء الأمن في العراق من دون مظلّة الأمم المتحدة، فإنّ الموضوع مفتوح على مصراعيه. وبالتأكيد أنه إذا لم يتحقق الأمن فليست هناك استثمارات خارجية. وربما من الصعب أن يصل العراق إلى ما يصبو إليه في تصدير 2,2 مليون برميل يومياً من النفط في شهر نيسان/أبريل 2004، وهو الهدف الذي وضعته وزارة النفط، فأنا عندي شكوك بأن تتمكّن من ذلك إذا بقي الأمن على ما هو عليه، فلدينا معلومات بأنّ العمليات مستمرة ضدّ الأنابيب وضدّ مواقع النفط، بل إنّ السرقات لا زالت تحصل في المنشآت النفطية.

الرهان على التوافق

□ **نسمع كأنّ هناك حكومة ووزراء، ما هي صلاحيات الوزراء ونحن نعلم أنّ في كلّ وزارة مستشار أميركي؟**

□ في المرحلة الانتقالية ليست هناك حكومة بالمعنى المعروف لهذه الكلمة. هناك مجلس حكم حيث أعضاؤه ليس لديهم حقائب ولكنهم هم السلطة الجماعية التي تدير شؤون العراق. ما سيقوم به المجلس هو تعيين وزراء منفردين. وسيكون هناك بالطبع المستشار الأميركي ولكنه لن يكون وحيداً حيث سيكون أيضاً وفي وقت سريع وكالة مختصة من الأمم المتحدة في كل وزارة. أما مجلس الحكم فله الحق في تعيين وإقالة الوزراء وله الحق في استدعائهم لإعطاء توجيهات أو للمساءلة، ولذا فإن السلطة المباشرة على الوزير ستكون لمجلس الحكم.

□ **لنقل في وزارة النفط هناك وزير معيّن ومستشار أميركي، فما هي صلاحيات كلّ منهما، وكيف نعرف ذلك؟**

□ قد تكون لهذا المستشار الأميركي صلاحيات واسعة أو لا صلاحيات على الإطلاق ليس وفقاً للنصوص وإنما تبعاً لمقدرة مجلس الحكم الانتقالي على التوافق والإجماع. فإذا توافق مجلس الحكم فيقيني أنه سيصعب على سلطة الاحتلال أن تواجهه بالرفض وهي التي اعترفت به. أمّا إذا انقسم المجلس على نفسه، فيصبح كل مستشار أميركي حكماً في نزاعات المجلس. لذلك هناك رهان قد يخسره أو يربحه العراقيون والرهان هو التالي: على الرغم من تنوّع المشارب والانتماءات، نأمل من أعضاء مجلس الحكم الاتفاق على الأساسيات وأن يعطوا فعلاً الفرصة للوزراء الذين تمّ تعيينهم للقيام بأعمالهم، وأن يتمّ طردهم إذا لم يقوموا بواجباتهم. فإذا اتفق المجلس فلن يقف في وجهه أي "فيتو"، أمّا إذا عجز عن ذلك فسيصبح بيد الاحتلال أكثر من "فيتو".

□ **ما هي رؤيتكم لقانون استثمار جديد في العراق ولتحديث القوانين التجارية؟**

□ لم ندخل في صلب هذا الموضوع، الأمم المتحدة ستدخل تدريجاً خلال الأسابيع المقبلة من خلال ثلاث مؤسسات:

– منظمة الـ UNDP التي بدأنا بترميم مراكزها.

– بعثة البنك الدولي التي سيزداد عدد أفرادها تدريجاً.

– صندوق النقد الدولي.

وأملنا أن نواكب هذه المواضيع الاقتصادية خلال شهري آب/أغسطس وأيلول/سبتمبر.

بلد الخيرات

□ **ما هي باختصار رؤيتكم لمستقبل العراق الاقتصادي؟**

□ أعتقد أنّ المستقبل محكوم بعناصر سلبية وأخرى إيجابية. العناصر السلبية أراها في ثلاثة:

1 – استتباب الأمن وهذا شرط مسبّق لأيّ استثمار خارجي في العراق.

2 – اقتناع الجميع بضرورة التوصّل بسرعة إلى مؤسسات لها طابع الديمومة، لأنّ المؤسسات الانتقالية تكون دائماً موضع تشكيك وهذا ما بدأنا نسمعه من العراقيين وغير العراقيين.

لذلك، فإنّ الاستثمار سيستفيد كثيراً من الوصول إلى المرحلة الدائمة ونحن نستعجل ذلك بكل إمكاناتنا.

3 – نأمل أنّ يتفق العراقيون على مواجهة الدائنين من مؤسسات ودول، والتخفيف من أعباء الدين حتى لا يدخلوا في دوامة شبه لبنانية، حيث يستنزف جزء كبير من ميزانيتهم لسداد الديون.

أصرّينا على أن تكون في تسمية المجلس كلمتا "الحكـــــم" و"الانتقالي"

أمّا العناصر الإيجابية فواضحة للعيان. هذا البلد مليء بالخيرات ومن يتجوّل فيه كما فعلت، سواء بالطائرة أم بالسيارة، يرى هذه الإمكانات في الشمال وفي الجنوب ليس فقط بسبب النهرين كما يقال، بل كذلك بسبب الخبرة الزراعية العريقة لدى الناس. وهناك النفط واحتياطه الذي لا يقل عن 120 مليار برميل، ما يعطي العراق ضمانة لـ 60 عاماً مقبلة. وهناك أيضاً العنصر البشري ورغبة العراقيين في العمل.

فقد كنت أعتقد أن برنامج النفط مقابل الغذاء الذي استمر لأعوام قد عوّد الناس على نوع من الاستكانة، لأنه وفّر لهم وجبات غذائية كاملة، إلا أن ما سمعته كان مثيراً لجهة المطالبة بالعمل وبالمؤسسات وبالأعمال وباستثمارات تخلق فرصاً للعراقيين. فالعراقيون راغبون في العودة إلى العمل ومعالجة البطالة التي تفوق في الأرجح 50 في المئة من القوى العاملة. إنها نفسية شعب لا يريد مساعدات بل عملاً. ذهبت إلى عدد كبير من البلدان الأفريقية في الأعوام الثلاثة الماضية وكنت دائماً أواجه بطلب واحد هو المساعدات. العراقيون بصورة عفوية لا يطالبون بمساعدات بل بفرص عمل، وهذا أمر مشجّع إذ لا تنمية من دون تعزيز سوق العمل ولا مستقبل في ظل "مورفين" المساعدات.

□ **ولكن في ظل هذه البطالة كيف تنظر إلى مسألة الانتقال من الاقتصاد الموجّه إلى الاقتصاد الحرّ؟**

□ لي رأي شخصي في هذا الموضوع لا يلزم أحداً. لست مقتنعاً على الإطلاق بأن معالجة الاقتصاد العراقي يجب أن تستلهم تجارب الدول الاشتراكية التي انتقلت إلى نظام السوق. صحيح أن هناك مؤسسات عامة كثيرة في هذا البلد، وصحيح أنه عندما يتمّ هذا الانتقال ينبغي التفكير ببعض المعالجات الاجتماعية. فهناك دول لم نفكر بها دخلت بمشاكل اجتماعية لا تعد لأن أي دخول في نظام حرّ أو في نظام سوق سيؤدي إلى تنافس هائل يؤدي إلى إقفال مؤسسات عاجزة عن اللحاق بوتيرة الإنتاجية الحديثة.

من اليسار: دي ميليو ممثل الأمين العام، غسان سلامة وجو سابا

إنّ نسبة البطالة في العراق حالياً هي أعلى نسبة ممكنة إلاّ أنّ استتباب الأمن سيقلّص هذه النسبة بصورة كبيرة، لأن البطالة لها أسباب سياسية بصورة أساسية. وبالتالي فإنّ معالجة مشكلتي الأمن والسياسة ستوفّر فرص عمل كثيرة، تسمح في بلد مثل العراق بتجفيف جزء كبير من البطالة المتوقعة جرّاء الخصخصة. ولكن هناك وجهاً آخر للموضوع، فالقول بأننا في نظام اشتراكي وننتقل إلى نظام آخر قول غير صحيح تماماً. أنا زرت سورية، بودابست وموسكو قبل انهيار النظام الشيوعي، ولكن بغداد ليست كبودابست العام 1985، ولا كبراغ العام 1986. فالفندق الذي نلتقي فيه هنا هو فندق خاص وهناك مطاعم خاصة وكذلك مصارف خاصة. ففي هذا البلد وفي ظل نظام صدام حسين بدأت مرحلة خصخصة للإنتاج الزراعي، لذلك فإن نقل التجربة نقلاً أوتوماتيكياً هو عمل خاطئ. ليست لدينا إحصاءات دقيقة ولكن قد يكون إسهام القطاع الخاص في الناتج القومي في الفترة الأخيرة أعلى مما يعتقده الكثيرون ولا سيما بول بريمر الذي دخلتُ في نقاش معه حول هذا الموضوع غير مرة. تقديري أن مساحة القطاع الخاص هي أوسع مما نظن. خذ مثلاً، السياحة الدينية التي تقوم على مؤسسات خاصة وهي جزء أساسي في البلد. خذ مثلاً ما هو حاصل في المنطقة الكردية، وهناك مصارف وخدمات في بغداد، كذلك فإنّ قطاع الزراعة ينتظر قدراً من الأمن لينطلق بصورة واضحة. لذا، فإن الموضوع الحساس هو النفط وهذا له حساب آخر، ويقيني أن العراق بعد فترة سيتعلّم من تجربة الآخرين... من هنا أقول إنّ القطاع العام ليس على قدر من الهيمنة التي يعتقدها الأميركيون وبعض الخبراء، وهذا كما قلت رأي شخصي ولا يلزم أحداً.

□ **ما هي توقعاتكم بالنسبة لمؤتمر الدول المانحة المقرّر عقده، ماذا تنتظرون؟**

□ نحن نأمل أن يُطرح في هذا المؤتمر موضوع دين العراق لأنه ثقل كبير على العراقيين في الفترة المقبلة ونأمل من ناحية أخرى أن يكون الجميع قد فهم أن المنح في العالم المعاصر هو استثمار، وبالتالي لا يمكن أن تمنح شخصاً لا يهيئ نفسه لتلك المنحة أو لذلك الاستثمار. آمل أن يكون التمثيل العراقي واسعاً أكثر مما كان في مؤتمر البحر الميت لأن الأمور لم تكن مستتبة، وآمل أن يعبّر العراقيون بوضوح وصراحة وباستقلال عن سلطة التحالف وعن توقعاتهم هم. أمّا بالنسبة لنا فإنّ كل الوكالات التابعة للأمم المتحدة ستكون جاهزة لإنجاح هذا المؤتمر.

□ **ما هي كلمتك الأخيرة للمستثمرين العرب الراغبين بالدخول إلى السوق العراقية؟**

□ أنا أفهم تحفّظ عدد من المستثمرين إزاء الوضع الأمني الحالي. وأفهم أيضاً أن هناك قدراً من التساؤل حول مستقبل هذه الاستثمارات، ولكني شخصياً متفائل ولا ألزم أحداً بذلك، متفائل جداً من مستقبل هذا البلد. هذا البلد سيمرّ بمخاض صعب في الأسابيع والأشهر المقبلة. كل هذا الانتقال السياسي والاقتصادي والمالي لن يتمّ بصورة سهلة. ونحن لن نعود إلى فترة العراق السابق، ولكننا لن نعود أيضاً إلى فترة العراق الأسبق. الحنين للخمسينات لن يفيد والتمسّك بالسبعينات والثمانينات لا يفيد. نحن في خضم الشهادة على ولادة عراق جديد، وهذا العراق لا يشبه عراق الخمسينات أو السبعينات والثمانينات، وبالتالي كل مخاض هو مخاض صعب وموجع ولكن لا يجب التوقّف عند الخبر اليومي. المستثمر الناجح هو الذي ينظر إلى المدى البعيد، وإلى الأساسيات المتوفّرة في هذا البلد. ■

مشاريع تتعلق بالعراق

يتركّز اهتمام وسط الأعمال العربي في هذه الفترة على دراسة مشاريع الأعمال والاستثمار الموجّهة لتلبية الاحتياجات التي تتطلّبها السوق العراقية. وتتّخذ هذه المشاريع أشكالاً مختلفة هنا بعض منها:

معرض كويتي - سعودي لإعادة إعمار العراق

وقّعت شركة معرض الكويت الدولي وشركة معارض الرياض عقد اتفاق لإقامة معرض "إعادة إعمار العراق" على أرض المعارض الدولية (الكويت) من 19 إلى 23 كانون الثاني/يناير المقبل.

وقالت شركة معارض الرياض أنها ستستثمر اتصالاتها وعلاقتها الدولية لجذب مشاركين في المعرض، علماً أن للشركة مكاتب تمثيل وشركات متعاونة في دبي، بيروت، طهران وبعض الدول الأوروبية.

تاكسي جوي من الكويت إلى العراق

بدأت شركة الطيران المتحدة الكويتية (المملوكة لشركة المشاريع القابضة) تسيير رحلات تاكسي جوي بعدما شرعت في بناء أسطول خاص لذلك، بدأته باستئجار طائرة Embracr-Legacy الفاخرة التي تتسع لـ 14 راكباً.

وأكدّت الشركة أنها بصدد خدمة رجال الأعمال من الكويت إلى العراق بعد أن حصلت على كل الموافقات اللازمة لذلك، وهي بهذه الخدمة تلبّي طلباً متزايداً من قبل رجال الأعمال الكويتيين، العراقيين، الأميركيين والبريطانيين الذين يفضلون الرحلة الجوية إلى العراق بالنظر إلى الظروف الأمنية السائدة على الأرض.

والشركة تؤكد أنها على استعداد للقيام بالرحلة بشرط الطلب قبل ساعتين فقط، وكلفة الساعة الواحدة 6 آلاف دولار، إذ أن الطائرة مجهّزة بكل أساليب الراحة والرفاه المطلوبة من الشرائح التي تتطلب هكذا نوع من الرحلات. ولا تقتصر خدمة "الطيران المتحدة" على العراق، إذ هي تلبّي طلبات سفر رجال الأعمال والعائلات إلى أي مكان في العالم وهي تقوم برحلات العمرة والإسعاف الجوي وغير ذلك من الرحلات الخاصة.

ووقّعت الإدارة العامة للطيران المدني إتفاقية مع المؤسسة العامة للطيران المدني العراقي تجعل من الكويت أول دولة تفتح مجالها الجوي مع العراق.

عارف: الإستثمار في التعليم في العراق

بدأت مجموعة عارف الاستثمارية صوغ آلية عمل مشتركة مع عدد من العراقيين للاستثمار في قطاع التعليم في العراق. والاتجاه هو إلى تأسيس شركة هدفها تطوير بعض المؤسسات القائمة.

ويعدّ التعليم واحداً من ثلاثة قطاعات رئيسية إلى جانب الاتصالات والصحة، تركّز الشركة اهتماماتها بها ضمن ستراتيجية توسّعية.

إيفا تتجّه لتأسيس "الخليج والعراق القابضة"

تدرس شركة الاستشارات المالية الدولية (إيفا) إمكان تأسيس شركة للاستثمار السياحي والفندقي في العراق وذلك بعد أن أسست الشركة نشاطاً مماثلاً في دبي وبيروت بعد الكويت. ويقول جاسم البحر رئيس مجلس إدارة الشركة أن مقر الشركة الخاص في العراق سيكون البحرين وسيكون هناك منتجات أخرى مثل الصناديق الاستثمارية وتأسيس محفظة عقارية إسلامية في العراق. وتتجه "إيفا" إلى تأسيس شركة قابضة في دبي اسمها "العراق والخليج القابضة" وذلك مع مساهمين ستراتيجيين آخرين ربما كان الوليد بن طلال أبرزهم.

برقان: فيزا مسبقة الدفع للعراقيين

أعلن بنك برقان أنه بدأ بتقديم خدمة فيزا مسبقة الدفع في العراق على نحو غير مباشر وذلك عبر وكيل برقان، البنك الأردني الكويتي من خلال فروعه في الأردن.

ويمكن للعراقيين شراء هذه البطاقات لاستخدامها خارج العراق أثناء سفرهم للدراسة أو العلاج أو التجارة، والسياحة والعمل. وللبطاقة ميزة إمكان إعادة تعبئتها حتى مبلغ 1700 دولار. وهناك نوع آخر من هذه البطاقات لا يمكن إعادة شحنه ويستخدم في الغالب للإهداء أو المكافأة أو للاستخدام مرة واحدة.

بمبادرة من بنك الكويت الوطني تأسيس بنك متخصص بتمويل تجارة العراق

تترقب الأوساط المصرفية الإعلان عن مصرف جديد أواسط شهر آب/أغسطس الجاري مخصّص لتمويل التجارة مع العراق، والذي سيتمّ تأسيسه بمبادرة من بنك الكويت الوطني.

وكان بنك الكويت الوطني بادر إلى إعداد دراسة جدوى حول إنشاء بنك يُعنى بصورة رئيسية بتمويل التجارة مع العراق، لا سيما في هذه المرحلة التي تفتقد إلى بنوك عراقية محلية قادرة على القيام بهذا الدور. وقد تمّ عرض هذه الدراسة على الجهات الأميركية المختصة حيث تمّ تقييم هذه الدراسة من قبل بنك جي. بي. مورغان.

وعُلم من مصادر عليمة أنه تمّ الاتفاق على تأسيس هذا البنك بتحالف خماسي يكون بنك الكويت الوطني أحد أركانه وبمساهمة نسبتها 20 في المئة. أما الـ 80 في المئة الباقية فتوزّع بالتساوي على أربعة بنوك بينها جي.بي. مورغان (أميركي) وبنك بريطاني وآخر أوسترالي ورابع بولوني. ويلاحظ في هذا التحالف الحرص على إشراك الدول المتحالفة مع الولايات المتحدة الأميركية.

وترددت معلومات بأن رأس مال البنك العتيد سيكون 100 مليون دولار أميركي.

مسؤول البنك الدولي في العراق:
الأولوية لإدارة اقتصادية تخفف حجم البطالة

بدأ البنك الدولي الاضطلاع بدور حيوي في العراق في ضوء المهام الكثيرة التي ألقيت على عاتق منظمة الأمم المتحدة بموجب القرار الرقم 1483 الصادر عن مجلس الأمن.

ومن المتوقع أن يتزايد دور البنك في الفترة القريبة بدليل تعزيز عدد البعثة.

"الاقتصاد والأعمال" وفي نطاق جولاتها الميدانية في العراق كان لها لقاء مع مدير الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في البنك الدولي جو سابا الذي تحدث عن أولويات مهام البنك في هذه المرحلة.

وشدّد سابا على أهمية إعداد موازنة للعام 2004 وإلى إتمام التحول عن اقتصاد السوق وإعداد سياسة مالية، مشيراً إلى أن القطاع الخاص قادر على معالجة مشكلة البطالة، لافتاً إلى إمكانات متاحة حالياً في مجالات السياحة (الفنادق) والزراعة والصناعات الغذائية وتكنولوجيا المعلومات. وهنا الحوار:

حاوره رائد شهيب

□ **ما هي المهام الآنية وبعيدة الأمد للبنك الدولي؟ وما هي رؤيتكم للعراق؟**

□ بحسب قرار الامم المتحدة الرقم 1483، تمّ الطلب من البنك الدولي وصندوق النقد الدولي وغيرهما من المنظمات العالمية، المساعدة في اعادة اعمار واعادة تطوير العراق. واستجابة لقرار الامم المتحدة وبالتعاون مع وكالات الامم المتحدة الأخرى، بدأنا تقييم احتياجات العراق حيث يتمثل الهدف قصير الأمد بإعداد ميزانية للعام 2004 تتركّز على الصحة والتعليم والمياه وادارة الاقتصاد والقطاع العام واصلاح الانفاق العام. اما القضية الاساسية بالنسبة للعراق فهي الانتقال من الاقتصاد الموجّه كلياً الى اقتصاد كفيل بايجاد الوظائف للمواطنين وخلق نمو يمكن المحافظة عليه.

أما اهدافنا بعيدة الأجل فتتمثل باستئناف العلاقات مع العراق الذي هو عضو مؤسس للبنك الدولي. وقد كان للعراق علاقات ممتازة مع البنك حتى العام 1980. ومع اندلاع الحرب العراقية الايرانية، لم تعد الظروف مؤاتية لفريق البنك الدولي وانقطعت العلاقات منذ ذلك الوقت. لذلك نسعى لاستئناف العلاقات المتبادلة، وهدفنا المحافظة على علاقات طبيعية ما بين البنك وهذا البلد العضو.

التحوّل لاقتصاد السوق

□ **كما نعلم، فإن الاقتصاد العراقي سيتحول الى اقتصاد قائم على التجارة الحرة. قد يشكّل هذا خبراً ساراً للبعض وسيئاً للبعض الآخر. ما هي خططكم لتحقيق هذا الانتقال بطريقة مرنة؟ وماذا عن شبكة الامان الاجتماعي؟**

□ من الواضح انه ستحدث تعديلات في العراق. فهذا البلد كان يعتمد بشكل كبير على برنامج النفط مقابل الغذاء حيث كانت سلة الغذاء مسعّرة بطريقة غير مناسبة حتى للأسعار الاقليمية والدولية. لكن تأثير التحوّل لن يكون سلبياً بالضرورة. نحن نتطلع الى ان يعيش المواطنون حياة كريمة أي ان يتقاضى الاشخاص غير القادرين على العمل أو أولئك الذين تأثروا بالبطالة السريعة جرّاء النظام العراقي السابق، دخلاً ثابتاً من معاشات التقاعد. الا اننا نعتقد انه اذا تمت معالجة مسألة التحول بطريقة صحيحة، فلن تكون الآثار عكسية. نحن نسعى الى ايجاد انظمة تقاعد وشبكة حماية اجتماعية على ان يستمر العراقيون بتلقي المساعدات اثناء مرحلة الانتقال، ولن يجد هؤلاء انفسهم أكثر فقراً اذ ان اهدافنا هي تقليص الفقر، وسنسعى الى تجنّب كافة هذه المشاكل.

المطلوب بإلحاح تحسين المؤشرات الاجتماعية

بصراحة، من المهم أيضاً تحسين المؤشرات الاجتماعية. فالعراق كان بلداً متطوراً منذ نحو 30 عاماً، وما نشهده الآن هو تراجع هذه المؤشرات وأقصد بذلك معدل وفيات الاطفال، ودرجة توفّر الطعام الجيد والمياه الصحية والتعليم. فكافة هذه المؤشرات تدنّت الى أدنى المستويات ضمن لائحة إحصاءات البنك الدولي. وقد اصبح العراق، وفق هذه المعايير، واحداً من أقل البلدان نمواً وتطوراً في العالم. وهذه أيضاً مسألة فائقة الاهمية وتتطلب الانتباه، اذ أنه من الصعب جمع كل هذه القطع المختلفة في لوحة موزاييك ضخمة.

نموذج ألاسكا

□ **كيف تنظر الى اقتراح بريمر حول نموذج ألاسكا بحيث يحصل الشعب العراقي على جزء من عائدات النفط؟**

□ اعتقد ان سلطة التحالف المؤقتة CPA والمجموعات الاخرى بما فيها نحن، تتطلع الى كيفية توزيع بعض العائدات المتأتية من انتاج النفط بطريقة عادلة بما يسهم في تسهيل عملية الانتقال. وبالحقيقة، من المستحيل التعليق على جزء واحد من دون النظر الى الكل. ونحن لم ننجز بعد توصياتنا الخاصة، لذلك أفضّل عدم التعليق. لكن اعتقد ان ما سيحدث ان الشعب الذي يملك درجة كبيرة من الاعتمادية لا يمكنه الغاءها فوراً. ولا يمكننا ان نخلق صدمات ضخمة للمواطنين الذين يعانون مادياً ومعنوياً منذ 20 عاماً على الاقل.



جو سابا

وسنأخذ هذا الامر في الاعتبار في توصياتنا الخاصة، وعلينا ان نتطلع الى كيفية الانتقال من ترتيبات النفط مقابل الغذاء الى حالة تجارية عادية واعادة بناء السوق. فعلى سبيل المثال، اعتقد ان نظام التموين والاعانة المالية سيصبح مشلولاً. فمبدأ ان تتولى وزارة التجارة القيام بكافة المشتريات والتوزيع تخطاه الزمن. وقد حان الوقت لأن يستغني العراقيون عن تولي الدولة لهذا النشاط. وفي الواقع، كانت الدولة تقتطع الموارد عبر هذا النشاط، اضافة الى العقوبات التي شوهت نظام الاسعار. نحن نبحث عن خطة مقبولة من المواطنين ومتوافق عليها من الجميع، ولسنا اكيدين بعد ما اذا كان مثال الأسكا يلائم الثقافة العراقية والحاجات أوحجم المشكلة.

المصارف: البدء من الصفر

◻ كيف تقيّم القطاع المصرفي في العراق، وهل لديكم خطط لتطويره؟

◻ حالياً، لا يوجد قطاع مصرفي في العراق من الناحية العملية. أكبر مصرفين في العراق هما "الرافدين" و"الرشيد" المملوكان من الدولة. وقد عمل هذان البنكان كموزّع للسيولة، وجامع للودائع من اموال المواطنين. إلا ان بنكي "الرافدين" و"الرشيد" لم يعملا بالطريقة التي تعمل فيها المصارف عامة لجهة منح الاعتمادات وتشجيع الاعمال والتصرف كوسيط مالي للاقتصاد. ويجب بناء القطاع المصرفي من الصفر تقريباً. الامر الايجابي هو ان هناك عراقيين مغتربين لديهم الخبرة جرّاء العمل في القطاع المصرفي في الخارج. ولقد عرف العراق نظاماً مصرفياً جيداً في السابق ويتذكره العراقيون جيداً وليس ذلك غريباً عليهم. ببساطة يجب اصلاح القطاع المصرفي وقد تمّ الطلب من صندوق النقد الدولي المساعدة في مجال التدريب المصرفي. نحن جديون في سبيل تصميم برامج تدريب ليس فقط في العراق بل أيضاً في الخارج.

◻ ماذا تتوقّع من مؤتمر المانحين الدوليين المرجّح انعقاده خلال شهر تشرين الاول/اكتوبر؟

◻ من الواضح ان هناك التزاماً بدءاً من قرار الامم المتحدة الرقم 1483 والجماعات الدولية للمشاركة في اعادة اعمار واعادة تطوير العراق. نأمل ان يجيب المؤتمر على اسئلة المانحين ويزوّدهم بالضمانات اللازمة في ما خص الشفافية والحكم وتطبيق العمل حتى يشعروا بالثقة للقيام بمساهمات مالية حقيقية وتقديم المساعدة التقنية في اعادة اعمار العراق.

سياسة مالية

◻ كيف يمكن ان يكون دور البنك الدولي في رسم السياسة المالية المستقبلية في العراق؟

◻ أعتقد ان رسم السياسة المالية المستقبلية للعراق هي في يد العراقيين انفسهم. اعني من الواضح ان صندوق النقد الدولي والبنك الدولي مستعدان لتقديم المساعدة للعراق لتحقيق ذلك. السياسة المالية هذه الايام ليست بالمعنى الداخلي أمراً صعباً، وسيملك العراق القاعدة كمصدر ممتاز للعملات الاجنبية. وما نرغب في ان نراه هو سياسة مالية مستقرة ونظام مالي مستقر يسمح للعراق بأخذ موقعه سريعاً مع جيرانه وبقية العالم في اقتصاد التجارة. وهذه ستكون الخطوة الاولى على طريق قيام المواطنين بايجاد المنتجات والصناعات والخدمات القادرة على المنافسة خارج العراق. يُذكر ان السياسة المالية هي مسألة فائقة الاهمية لكن الهدف الذي نتحدث عنه حالياً هو تحقيق بعض النمو ليس فقط على صعيد المؤشرات الاجتماعية بل الوظائف أيضاً. اعتقد ان العديد من الاشخاص ينسون ان امتلاك النفط لا ينتج الاستقرار او سياسة نقدية جيدة او يخلق وظائف، واذا ما نظرنا الى البلدان الاخرى التي تعتمد او لديها مدخول نفطي ضخم، نجد أن ليس كل المؤشرات الاجتماعية متوافرة. وقد نعثر على مؤشر او اثنين فقط، لذا فإن النفط لا يعني بالضرورة ان فرص العمل موجودة في البلد. ولقد رأيت في البلدان المجاورة وغيرها كالمكسيك ونيجيريا مثلاً ان توفّر النفط لا يعني ان المواطنين سعداء ومنتجون ويعيشون حياة اجتماعية مرضية، وهذا الواقع يجب ان يكون داخل فكر كل من يتطلع الى مساعدة العراق كي يتطور الى افضل مما كان عليه في الماضي.

السياحة، الصناعة، الزراعة

◻ ما هي برأيك الحلول الكفيلة بخلق الوظائف حالياً؟

◻ لا يوجد نموذج سهل وبسيط، لكنني اعتقد ان البداية تكمن في مسألة محاولة تطوير البيئة الصحيحة للقطاع الخاص الذي يمكنه خلق الوظائف التنافسية. احد هذه الميادين هو صناعة الخدمات واقصد بها في المرحلة الاولى الامور البسيطة كالفنادق. وانطلاقاً من التحسينات الاصلاحية، نرى عدداً كبيراً من الاشخاص سيعملون في حقل الانشاءات والبناء، اذ ان البلد بأكمله يحتاج الى اعادة صناعة كاملة وعملية اعادة تجهيز كاملة، حيث ان شيئاً لم يتم تحديثه منذ 13 عاماً بما فيها تحديث الجزء الاكبر من البنية التحتية المتواجدة. كما تتوفّر سوق كبيرة في العراق للمنتجات الاستهلاكية وبعض الصناعات الغذائية، كما ان الامكانيات متوافرة

ثمة مجالات عمل حالياً في قطاعات الفنادق والصناعات الغذائية وتكنولوجيا المعلومات

في القطاع الزراعي الا انها ستكون صعبة التحقيق. وسيكون هناك مخاطر في ما خص الاجور، اذ يجب رفع مستوى الاجور حتى يصبح العمل في الزراعة جاذباً. وتوضيحاً لكلامي، اقول ان الولايات المتحدة لا تزال أكبر منتج ومصدّر لحبوب الصويا وهي تمتلك أعلى مستويات الاجور في العالم. وعلى الرغم من ذلك، فان الولايات المتحدة تنافس إجمالاً البلدان كافة بما فيها تلك التي تتمتع بهياكل أجور منخفضة، ما يعني ان البلد الذي يملك معدلات أجور مرتفعة ليس بالضرورة غير قادر على المنافسة في الزراعة. وفي الواقع، لو نظرنا الى صادرات الولايات المتحدة نجد ان الزراعة تأتي في المرتبة الاولى او الثانية، إضافة الى ذلك، فإن تكنولوجيا المعلومات لا توجد بشكل جوهري في العراق. وهناك احتمال كبير في ان تتفجر هذه التجارة عندما تأخذ مسارها بموازاة قطاع الاتصالات. الصناعة مفتوحة أيضاً في العديد من المجالات، ونحن نرى الشعب العراقي جاداً في ما يتعلق بالتعليم والعمل. لا نريد خلق مواطنين يجلسون وينتظرون المساعدة من الولايات المتحدة في حين ان الولايات المتحدة لن تستطيع في نهاية الامر من القيام بذلك، وهنا تقع الازمة. وعلى سبيل المثال، تعمل ايران بجهد في محاولة لخلق صناعات منتجة حيث من الصعب خلق وظائف. حتى في السعودية التي تملك ثروة نفطية كبيرة لا تزال المشكلة الحقيقية تكمن في ايجاد وظائف حقيقية للشعب، كما ان الولايات المتحدة لا يمكنها الاستمرار في تحمّل تكاليف وظائف غير منتجة. هذا هو التحدي الرئيسي وما علينا القيام به هو خلق وظائف تنافسية والا لن تكون وظائف حقيقية، الامر الذي يرجع الى طبيعة العمل الذي نقوم به وهو الاستثمار الحقيقي.

□ إذاً، هل سيكون التركيز على الاستثمارات المحلية والخارجية؟

□ شخصياً، لا أفرّق ما بين الاستثمارات المحلية والخارجية. واذا كانت الظروف ملائمة، فإن الاشخاص الذين يملكون فائض رأس مال سيستثمرون. حالياً، العائد على الاموال في الاسواق المالية العالمية تقريباً لا شيء. لذا فإن الدولة التي تفتح سوقها على الاستثمارات وتنوي خلق الوظائف، لديها فرصة جيدة لانه يمكن الحصول على عائد على الاموال في أي مكان في العالم هذه الايام. من الممكن ان اقبل بالمخاطر في الاستثمارات المنتجة مقابل الحصول على عائدات طويلة الامد، هكذا يتمّ خلق الوظائف.

احياء القطاع المصرفي يتطلب البدء من نقطة الصفر

قانون جاذب

□ ما هي رؤيتك لقانون استثمار جديد في العراق، اذ ان وجود هكذا قانون هو امر اساسي لاجتذاب المستثمرين والاستثمارات؟

□ اذا عدنا قليلاً الى الماضي، وانطلقنا من القانون، بشكل خاص كوني محامياً، نجد انه بعد اندلاع الحرب العالمية الثانية برز في العراق رجل فذّ من رجال قانون، وهو الصنهوري. ساهم الصنهوري آنذاك بوضع وتحديث الكثير من أسس القانون في المنطقة، ما أوجد أساساً صلباً لقوانين التبادل التجاري في العراق. لقد نصّ العراق العديد من الأنظمة والقوانين الخاصة بالشركات، والتي تتشابه مع أنظمة الدول المجاورة، وتتضمن العديد من سمات التعاون بحيث اذا نظرت اليها ترى ركيزة قوية وموجودة.

من أجل وضع قانون جديد، لا نحتاج الى أبحاث معمّقة، فنحن نمتلك الأساس السليم، ولكننا إما أسأنا استعماله أو أهملناه. واجبنا الآن أن نبحث عن البنية الأساسية للقوانين، وربما ننفض عنها الغبار ونؤسس لمادة صلبة يمكن بناء قوانين استثمار حديثة عليها، بحيث تكون معروفة في أي مكان من العالم. لهذا السبب بالذات، يجب أن نراعي تقبّل المجتمع والشارع العراقي للقوانين الجديدة. يألف المجتمع العراقي نظام الجذور. من خلال لقاءاتنا مع العديد من المحامين العراقيين، لاحظنا أن القانون يتجذر في المجتمع العراقي ويندمج فيه كالشجرة ضخمة الفروع والجذور، بحيث يمكنك أن تقطع الفروع وحتى يمكنك أن تقطع الشجرة لكن الجذور ستبقى موجودة. لذا نحن محظوظون لامتلاك الجذور على عكس العديد من البلدان التي عملت فيها، وبفضل هذه الجذور، يمكننا بناء قانون جذاب للغاية بالنسبة للمستثمرين بحيث يشمل نواح عدة مثل حقوق الملكية والإصلاح الإداري واستخراج رخص العمل والاستثمار وتنظيم الإجراءات المتعلقة بها.

هناك أمور أخرى بحاجة الى تنظيم بخلاف قوانين الاستثمار. هناك مثلاً موضوع الوقت الطويل الذي تستلزمه عملية إخراج البضائع عبر الحدود الجمركية، الأمر الذي يشكّل مضيعة للوقت ليس فقط في العراق، وانما في كافة بلدان المنطقة أيضاً، اذ ان عملية اخراج البضائع من كافة حدود المناطق تستلزم أطول وقت في العالم، ما يدلّ على مدى تأخر المنطقة بالنسبة للتجارة وذلك لا يعود فقط الى القوانين المرعية، بل الى طريقة تطبيقها أيضاً ما يتطلب جهوداً جبارة لتحديثها ليس فقط في العراق، وانما في المنطقة بكاملها.

النقال في العراق: شروط أميركية

نشرت إدارة الاحتلال الاميركية في العراق شروط التقدم الى رخصة الهاتف النقال التي قسّمتها الى ثلاثة، الاولى للمنطقة الجنوبية لتغطي نحو 5,3 ملايين نسمة والثانية للمنطقة الوسط لتغطي نحو 6,9 ملايين نسمة والثالثة للمنطقة الشمالية لتغطي نحو 4,4 ملايين نسمة. ووضعت الادارة مجموعة من الشروط والمواصفات للشركات المتقدمة تتضمّن التالي:

1- ان تكون من الشركات ذات الخبرة العالمية ولديها تجارب في بلدان مختلفة.

2- الا تمتلك أي حكومة (مباشرة او غير مباشرة) في رأسمال الشركة اكثر من 5 في المئة.

3- ان تقدم الشركة خمسة عقود او رخص سبق وربحتها في بلدان ركّبت نظام اتصالات مشابه للمطلوب في العراق.

4- الا تحصل الشركة المتقدمة في عقد اتصالات نقال آخر في العراق على اكثر من 10 في المئة.

5- مدة الرخصة 24 شهرا فقط.

6- السعر يتحدد ضمن العرض الذي تقدّمه الشركة.

دعوة للاشتراك في

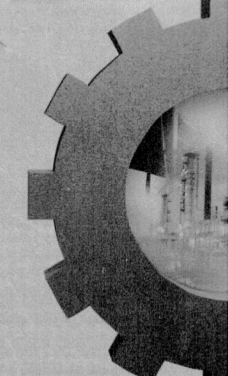
معرض عالم الصناعات العربية الثاني

في الفترة من ١٣-١٩ سبتمبر ٢٠٠٣م
الموافق من ١٦-٢٢ رجب ١٤٢٤هـ
المكان: مركز الحمراء للمعارض والمؤتمرات
جدة - المملكة العربية السعودية









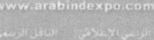
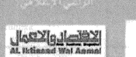
المنظمون



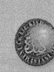
تحت رعاية

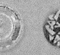
info@jiec.net
www.arabindexpo.com

الراعي الإعلامي — الناقل الرسمي













الخطوط الجوية العربية السعودية — مجلة الاقتصاد والأعمال — بلاتينيوم لخدمات السفر — مجموعة كندة للاستثمار التجاري — المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين — مجموعة مرعي بن محفوظ وشركاه المحدودة — الاتحاد العربي للمعارض والمؤتمرات الدولية — اللجنة الوطنية لشركات المعارض السعودية مجلس الغرف السعودية — مركز التجارة العالمي (مكة المكرمة)

ملكية الأجانب باقية

□ **هل تعتقد اننا نتجه نحو قانون استثمار على اساس 49 في المئة مقابل 51 في المئة؟**

□ لماذا قانون الـ 49 في المئة مقابل 51 في المئة مقبول، بينما قوانين الـ 75 في المئة مقابل 25 في المئة أو 99 في المئة مقابل 1 في المئة ليست محبّذة؟ المسألة هي مسألة تمويل وادارة وتحديد موارد. كمحام، أعتقد بأن مسألة النسب المئوية هي مصطنعة، اذ ان المسألة الحقيقية تكمن في قدرة المغامر برأس المال، كائناً من كان، على اتخاذ القرارات التي تخص أمواله. ليس هناك من أدلة تثبت بأن الممتلكات الأجنبية داخل البلد تضر باقتصاده. حتى أميركا واجهت الفكرة نفسها عندما بدأت تثير خوفاً من الحجم المتزايد للممتلكات اليابانية فيها العام 1980، والذي تبين بأنها فكرة سخيفة. على العكس، بقيت الممتلكات موجودة في أميركا، بل وساهمت في ايجاد وظائف للأميركيين ما ساعد الاقتصاد الأميركي.

المطلوب قانون جاذب للاستثمار ولا خوف من حجم ملكيات الأجانب

□ **لكن اذا فتحنا أبواب الاستثمار في القطاع المصرفي على سبيل المثال، حيث أكبر مصرف رأس ماله لا يتجاوز المليوني دولار، فهل ستؤدي الاستثمارات الوافدة إلى تعطيل البنوك المحلية الصغيرة القائمة؟**

□ كيف تفترض ذلك؟ الا اذا كنت تفترض بأن المصارف الأجنبية ستأتي باستثمارات وافرقاء أجانب بنسبة 100 في المئة. الأمور لا تسير على هذا النحو أبداً. لم يشكل تواجد المصارف الأجنبية أي أذى في أي بلد في العالم. على العكس، لطالما ساهم وجود هذه المصارف في خلق أجواء منافسة شريفة التي غالباً ما أفضت الى تقوية هذا القطاع في البلد. أودّ أن أشدد على أن هذه ليست إلا فكرة لا دليل قاطع عليها.

□ **لكنني اعتقد ان المرحلة الانتقالية بين الواقع الحالي والوضع المرتقب يجب ان تخضع الى دراسات معمقة؟**

□ أنا أودّ فقط أن أعبّر بأن بعض هذه النقاط التي تقولها هي صحيحة، ولكن رأيي الشخصي بهذا الخصوص يتّجه أكثر الى سيكولوجية الوضع.

□ **هل من الآمن بالنسبة للمستثمرين الارتباط بعقود طويلة الأجل مع الحكومة الحالية؟ علماً بأن معظم القوانين التجارية المرعية حالياً ستخضع بطبيعة الحال الى التعديل أو التغيير؟**

□ أظن بأننا نستطيع الإجابة على هذا السؤال عندما نرى حكومة في العراق.

التريث قليلاً

□ **ولكن هذه هي أبرز المشاكل التي تعترض طريق المستثمر العربي. في الوقت الحالي، تتجه أنظار العالم أجمع نحو ما سيأتي من العراق. ما هي رسالتك الى العالم، وبشكل خاص الى الذين سيكون لهم دور ريادي في نهضة العراق من مستثمرين ورجال أعمال ومصرفيين ... الخ؟**

□ أعتقد أننا يجب أن نتحلى بالصبر في البداية، والسبب في ذلك يعود الى أن هذا البلد قد مرّ بمعاناة قاسية طوال عقدين من الزمن، وإصلاح بضعة أبنية وطرقات وأنابيب لن يزيل آثار المعاناة المتجذرة والمتمثلة بالأضرار النفسية التي أصابت سكان العراق. الجراح الحاصلة ستحتاج الى وقت طويل وجهود حثيثة لكي تندمل، الأمر الذي لا يمكن الوصول اليه بالتمويل فقط. إن البلد بحاجة الى ارادة قوية ويد مساعدة ليس فقط في النواحي المادية وحسب، وانما في النواحي التقنية كذلك، والتي نتوقعها من الدول المجاورة والمجتمع الدولي. فاذا حصلنا على الإرادة القوية مدعومة بخبرات الشعوب المجاورة، لا سيما العربية منها، عندها يصبح جلياً للعيان بأن العراق يتمتع بما لا تتمتع به أي دولة أخرى في المنطقة من نفط، ماء، موارد بشرية، وحجم سكاني معتدل نسبياً بحيث لا يشكّل أي خطر لجهة الإخلال بالتوازن الاقتصادي في المنطقة. لذا، فإن جميع مواصفات النجاح والاستقرار موجودة ولكننا بحاجة الى التريّث قليلاً في البداية ريثما نعطي العراقيين الفرصة للتعافي من المحنة بحيث يصبحون قادرين على اتخاذ قراراتهم الخاصة. فالقرارات النظرية السريعة والتي تثبت فشلها في التوافق مع المجتمع العراقي، يمكن إهمالها وصرف النظر عنها على المدى الطويل. والمهم أن نتوصّل الى طريقة للعمل مع العراقيين ما سيتطلب وقتاً طويلاً وجهداً كثيفاً وكذلك التحلي بالصبر، لكن المكافأة المرتقبة هي بالفعل واعدة وتستحق كافة الجهود. أنا متفائل للغاية، ولكنني أعلم بأن الشهرين المقبلين سيكونان الأصعب في هذه الفترة، ولكني وزملائي في البنك الدولي متفائلون للغاية. ■

سلطة الائتلاف: موقع ألكتروني

بعد انتظار لم يطل كثيراً، أطلقت سلطة الائتلاف المؤقتة في العراق موقعها الإلكتروني على شبكة الإنترنت للحديث عن أبرز نشاطاتها اليومية والتي تهدف "إلى توفير الخدمات الأساسية للشعب العراقي وإعادة إعمار البلاد وتحقيق التنمية المستدامة فيه".

ومن خلال زيارة الموقع، يستطيع رجل الأعمال والشركات العالمية متابعة تفاصيل العطاءات والمشاريع المطروحة من قبل السلطة المؤقتة لإعادة إعمار العراق.

كما سيتمّ فتح المجال للشركات المؤهلة المشاركة في المناقصات وتقديم عروضهم من خلال الموقع.

وأول تلك العطاءات حسب ما أعلنت السلطة الائتلافية المؤقتة مؤخراً، عطاء منح رخص تقديم خدمات الاتصالات الجوّالة في العراق.

ويوفر الموقع الالكتروني www.cap-iraq.org معلومات أدق وأشمل عن سياسة السلطة لتحرير التجارة في العراق، كما جاء في الخبر الذي يحمل توقيع المدير الإداري للسلطة بول بريمير حول تعليق جميع التعريفات والرسوم الجمركية والضرائب على الواردات ورسوم الترخيص المفروضة على السلع الواردة إلى العراق حتى 31 كانون الأول / ديسمبر 2003.

وكانت السفارة الأميركية في عمّان أضافت رابط إلكتروني من موقعها على شبكة الإنترنت إلى موقع السلطة، من خلال الصفحة الرئيسية لموقع السفارة باللغة الإنكليزية على شبكة الإنترنت وعنوانه: www.usembassy-amman.org.jo

فندق

الرمال



واحة الضيافة والراحة في جدة



في أرقى منطقة في مدينة جدة
٢٣٠ غرفة وجناح مزودين بأحدث
وسائل الراحة

مطعم لبناني لأشهى المأكولات اللبنانية
مطعم ياباني لأشهر المأكولات اليابانية
محلات للشاورما والسندويشات
اللبنانية



حفلات خارجية
صالات للحفلات والاجتماعات
خدمات السكرتارية والانترنيت
الفندق على مقربة من أشهر وأرقى
المجمعات التجارية



AL-Hamra Area Al-Andalus Dist.
Tel: 6692020 - Telefax: 6609971
P.O.Box: 7030, Jeddah - 21462 Saudi Arabia
www.sandsjeddah.com

منطقة الحمراء - حي الأندلس.
تلفون ٦٦٩٢٠٢٠ تلفاكس ٦٦٠٩٩٧١
ص.ب: ٧٠٣٠، جدة ٢١٤٦٢ المملكة العربية السعودية



عمان – الأردن – أمجد بكر

السهل المستعصي هو حال السوق العراقية اليوم، فبعد أن انتهت سنوات الحصار وتلاشت عقود القيود والحرمان تباطأت حركة دخول رجال الأعمال إليها على الرغم من سهولتها، فانعدام الرؤية وضبابية الوضع الحالي وفقدان حلقة التواصل مع تجّار الداخل جعلتها أشبه ما يكون بالمستعصي.

وكان لندرة المعلومة وشحها عمّا يدور في العراق، الدور الأكبر في ثني العديد من رجال الأعمال والمصدّرين عن فكرة دخول السوق ولو في الوقت الحالي، كما فضّل البعض التريث وإرجاء مخططاتهم الرامية للتعاطي مع السوق العراقية حتى إشعار آخر، ما ساهم في احتكار خيرات السوق العملاقة ضمن فئة صغيرة عرفت مداخلها لتنعم بنسب ربحية عالية تكاد لا تقارن مع حدة المخاطر التي يهوّل بها البعض أحياناً.

بدا واضحاً من خلال التحقيق الذي قامت به "الاقتصاد والأعمال" أنّ سوق العراق لا يعتبر حكراً على فئة من دون غيرها إذا ما عرف التاجر أو المصدّر مفاتيح تلك السوق المتعطشة لكل ما هو وارد، وسلوك الطريق الصحيح والآمن في تعاملاته.

وتخلل التحقيق مجموعة من اللقاءات مع كبار وأوائل المصدّرين إلى السوق العراقية، للتعرّف عن قرب على خصوصيات تلك السوق والوقوف على أسباب وعوامل نجاحهم الفردية.

شراكة قوية مع الداخل

السوق العراقية حالها مثل أي سوق أخرى، يحتاج الدخول إليها إلى دراسة ودراية علمية قبل البدء في التصدير، كما يشترط على كل من يسعى إلى دخولها بناء شراكة قوية مع تجّار الداخل. ويتمّ ذلك من خلال زيارة ميدانية إلى بغداد يتعرّف خلالها التاجر أو المصدّر على السوق ويقابل شركات التوزيع العاملة هناك لبحث إمكانية التعاون في ما بينهما وتحديد آلية العمل المشترك لما يعود بالنفع للطرفين.

التصدير يحتاج الى شراكة قوية ومتينة مع تجّار الداخل

وأكّد **بسام جورجيس**، أحد كبار التجّار المصدّرين إلى العراق، استحالة نجاح أي تاجر من الخارج ما لم يؤسّس شراكة متينة مع تجّار الداخل، معتبراً أنّ مسألة النجاح مسألة نسبية ترتبط بشكل مباشر مع قوة الشراكة المقامة بين المصدّر وشركة التوزيع، مع الأخذ في الاعتبار حجم ونشاط الشركة الموزّعة، فكلما كانت شركة التوزيع قوية كلما كان حجم العمل أقوى وأكبر. فهي التي ستقوم بدراسة السوق لمعرفة المواد والكميات المطلوبة وتزويد المصدّر بطلبية الاستيراد.

ولمن أراد الاستقلالية في عمله داخل وخارج العراق، يتوجب عليه إقامة مكتب خاص له في بغداد يمتلك المقومات والمؤهلات التي تمكّنه من دراسة السوق والوقوف على نواقصها لتزويده بالطلبيّات.

المواد المطلوبة

تقتصر عمليات التصدير في الوقت الحالي على: المواد الغذائية من أجبان وألبان وحليب وعصائر ومعلبات وغيرها من المنتجات الاستهلاكية، المياه المعدنية والمشروبات الغازية والروحية، التبغ والسجائر، الأجهزة الإلكترونية مثل المكيّفات والمراوح والتلفزيونات، الأدوية بمختلف أنواعها، الخضار والفواكه.

واعتبر التاجر العراقي **زياد الصافي** أن الصادرات الحالية لا تعكس حقيقة السوق هناك، إلا أن احتياجات المرحلة الحالية تتطلب ذلك، مشيراً إلى سرعة تصريف المواد وبيعها على أنها دليل قوي على الحجم الحقيقي للسوق وعلى قدرتها الاستيعابية. ففي بعض الأحيان تباع المواد المصدّرة قبيل وصولها إلى بغداد.

ويجمع التجّار على أن المرحلة الحالية هي أنسب وقت لدخول السوق العراقية. فمن الناحية الأمنية الوضع أكثر استقراراً بالنسبة لهم ولبضائعهم وإن كانت الحال مغايرة بالنسبة للقوات الأميركية.

وأوضح **جورجيس** أن شدة الطلب على المواد الاستهلاكية جرّاء سنوات الحصار على العراق تشكل فرصة ذهبية للعمل في هذه السوق، ناهيك عن انعدام الرسوم الجمركية حالياً وهي نقطة إيجابية تسهم في زيادة الأرباح.

المواد المطلوبة: المواد الغذائية والمياه والمشروبات الغازية والروحية والتبغ والأجهزة الالكترونية والأدوية والفواكه

المحاذير الأساسية تكمن في تأرجح سعر الصرف والاغراق

الدينار والدولار

تأرجح سعر صرف الدولار، معضلة يجب أخذها في الاعتبار والتعامل معها بحذر خصوصاً لمن لديهم رغبة في تصدير المواد الغذائية إلى العراق.

ولتفادي الخسائر التي قد تنجم عن تقلبات الأسعار، لا بُدّ من مراعاة تاريخ صلاحية المواد الغذائية. فقد يضطر المصدّر تخزين تلك المواد إلى أن يستقر سعر الصرف (السعر الحالي هو 1500 دينار لكل دولار).

ولا تقتصر مخاطر عمليات التخزين على تقلبات أسعار الصرف فقط، ففي بعض الأحيان يتم إغراق السوق بصنف معين من قبل مجموعة من الدخلاء، كما حدث مع حاويات (المرتديلا) التي كانت تباع خلال ساعات معدودة.

وحذّر جورجيس من عشوائية التعاطي مع السوق العراقية، لما في ذلك من سلبيات لا تخدم أي طرف، وقد تكون ضربة قاضية للتاجر وسبباً لخروجه من السوق، كما حدث مع تجّار الأجهزة الإلكترونية والسيارات، حيث تمّ إغراق السوق بما يزيد عن 5 ملايين جهاز تلقي (Receiver) و80 ألف سيارة في فترة قصيرة جداً.

وأضاف: "لا تزال التجارة في شهرها الثالث وما هي إلاّ القطرة الأولى التي تسبق الغيث، فلا بُدّ من التريث والدراسة لضمان ديمومة العمل في سوق كبيرة ومتنوّعة".

عمليات الشحن

تختلف عمليات الشحن ومستلزماتها تبعاً للبلد المصدّر، إلا أنها تشترك في بعض الصفات مثل الإعفاء الجمركي المؤقت وخضوع معابرها لسيطرة قوات التحالف الأميركية.

وعلى الرغم من فتح الحدود العراقية مع الكويت وتركيا وسورية، إلا أن الحدود الأردنية بقيت لها أفضليتها، علاوة على اعتماد الأراضي الأردنية من قبل الكثير من الدول المصدّرة كمعبر رئيسي لمنتجاتها وإن كانت ذات حدود مشتركة مع العراق مثل السعودية.

انعكس الانفلات الأمني ورفض شركات التأمين تغطية البضائع المصدّرة إلى العراق على أجور الشحن التي زادت بنسبة 30 إلى 50 في المئة.

وتعتبر كلفة الشحن من الأردن الأقل سعراً مقارنة بباقي دول الجوار، والكويت أعلاها حيث بلغت أجرة سائق الشاحنة لوحده من الكويت إلى بغداد 500 دينار كويتي، في حين تراوح أجرة سيارة الشحن الأردنية مع سائقها ما بين 450 إلى 650 ديناراً أردنياً.

وتستغرق عملية الشحن من الأراضي الأردنية إلى بغداد ما بين يومين إلى ثلاثة أيام.

وتبلغ كلفة الشاحنة الواحدة من عمان إلى بغداد (900 كيلومتر) بين 500 و550 ديناراً أردنياً. ومن الزرقاء إلى بغداد (850 كيلومتراً) بين 450 و550 ديناراً. ومن العقبة إلى بغداد (1200 كيلومتر) بين 550 و650 ديناراً.

حراسة خاصة لتأمين البضائع

تغلّبت بعض شركات الشحن على مشكلة السلب والنهب التي عمت البلاد عقب سقوط النظام العراقي السابق، ونظمت جماعات خاصة مسلحة بالرشاشات الأوتوماتيكية والمسدسات النارية لحراسة قوافلهم بدءاً من الحدود الأردنية العراقية وحتى الوصول إلى مخازنها في بغداد.

وتبلورت لاحقاً فكرة إنشاء مكاتب حراسة خاصة تقوم على تأمين الحماية للشاحنات مقابل 300 دينار أردني لكل عربة يقوم على حراستها بين 3 و4 مسلحين، وكلما زاد عدد حاويات القافلة كلما قلت أجور الحماية.

ولتجنب اعتداءات أهالي هذه المنطقة، تقوم شركات الحراسة بدفع مبالغ مالية لتلك العشائر مقابل عدم التعرض لقوافلهم. وبتنسيق مسبق يتمّ إعلامهم بعدد وموعد مرور القافلة لتصل بسلام إلى مخازنها من دون أي حوادث تذكر.

المعاملات الورقية

غياب السلطة العراقية والدوائر الرسمية قلل من التعقيدات الروتينية السابقة، بل أصبحت الأمور أكثر سهولة من أي بلد آخر. وتقتصر المعاملات والأوراق المطلوبة لإتمام أي شحنة إلى العراق على:

– بيان عبور ترانزيت بالنسبة للبضائع المستوردة خصيصاً للعراق.

– بيان تصدير للصناعات المحلية/قائمة بالمواد المصدّرة.

– فاتورة تجارية صادرة عن الشركة المنتجة ومصدقة من غرفة تجارة المنشأ.

وعادة ما يقوم المصنع أو شركات الشحن بإنجاز المعاملات الورقية مقابل أجور رمزية (لا تزيد عن 50 دولاراً للمعاملة).

مكاتب الصرافة

حلّت مكاتب الصرافة الخاصة، ومنذ أكثر من 13 عاماً، محل البنوك العراقية خصوصاً في التعاملات التجارية الفردية مع الأردن، ونشأت علاقة وطيدة بين محلات الصرافة في البلدين. وهذه الطريقة هي الرائجة والأكثر ترحيباً بين الأوساط التجارية، وإن كانت أكثر كلفة من البنوك. تتقاضى ما نسبته 1/1000 إلى 1,5/1000 وذلك حسب قيمة الأموال المحوّلة، وهي علاقة عكسية تقل نسبتها كلما زادت قيمة الحوالة.

أمّا طرق الدفع فتختلف باختلاف طبيعة الاتفاق ومكان عقد الصفقة وهي:

– مكاتب الصرافة/سرعة وأمانة تحويل النقود.

– FOT نقداً بعد تحميل الشاحنات.

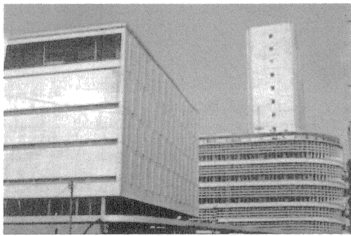
– FOB نقداً من على الحدود العراقية فور تسليم الشاحنات للمستورد العراقي.

يذكر أنّ السوق العراقية تعاني من حين إلى آخر من قلّة السيولة وتخمة في البضائع الواردة إليها، إلّا أنها أعراض وقتية سرعان ما أن تتعافى منها.

تبقى معادلة انتعاش السوق العراقية معادلة حسابية مرتبطة بتحسّن دخل الفرد الذي يحاول قدر الإمكان تأمين احتياجاته الأساسية وتجنّب البضائع ذات الصبغة الكمالية. ■

إشكاليات الودائع العراقية في المصارف الخارجية

كتاب "غامض" يطلب تحويل الحسابات إلى نيويورك



مبنى البنك المركزي العراقي

أكثر من إشكالية قانونية وفنّية وادارية تواجه حقّ التصرّف وادارة الودائع المالية الحكومية العراقية في المصارف الخارجية، سواء في مصارف الدول الأجنبية أو في مصارف الدول العربية كـ: الأردن، لبنان، الامارات وسواها؛ وتضع هذه المصارف أمام خيارات صعبة ومعقّدة بين الإستجابة لطبيعة التطوّرات غير المكتملة على صعيد بناء الدولة بعد الإحتلال الأميركي وفي ظلّه، وبين الإلتزام بالأنظمة والقوانين المرعية الاجراء التي تحكم العلاقة في البلد نفسه بين المودع والمصرف.

وإذا كانت بعض الدول، ومنها الأردن، سارعت إلى تعديل قوانينها بما يسمح لها بالتحكّم بتحرّك هذه الأموال ووجهتها النهائية ربطاً بالأضرار اللاحقة باقتصادها وبقطاعاتها ووجود حقوق عامة وخاصة متوجبة لها على النظام السابق، فإنّ دولاً أخرى، ومنها لبنان عربياً وسويسرا دولياً التي تعتمد نظاماً مصرفياً حراً ومستقلاً، باتت في وضع مربك وشائك حيال الخيار الأمثل الذي يمكن أن تسلكه في التعاطي مع هذه الودائع كحقّ كامل للدولة العراقية من جهة ومن دون الاضرار بمصالح اقتصادية مشروعة تشمل المصارف المعنيّة والأضرار الاقتصادية الناشئة جرّاء الحرب ونتائجها من جهة أخرى.

خيار صعب بين مراعاة الشرعية الدولية وعدم اللجوء الى التجميد

وتلقي التجربة اللبنانية المستمرة مع هذه القضية ضوءاً كاشفاً على حجم المشكلة وعمقها. فقد تلقّى لبنان عبر الدولة (الحكومة والمصرف المركزي) وعبر القطاع الخاص (المصارف المستضيفة للودائع الحكومية العراقية) طلبين متناقضين خلال شهر واحد ومن مرجعيتين مختلفتين بشأن وجهة الودائع المسجّلة بإسم البنك المركزي العراقي والمقدّرة بنحو 500 مليون دولار؛ الأول جاء بحسب ما تردد من معلومات من مصادر الأمم المتحدة وأميركا يطلب تجميد هذه الأموال حيث هي لحين ورود طلب جديد، والثاني من مصادر عراقية تحمل صفة محافظ ونائب محافظ جديدين للبنك المركزي يطلب تحويل الأموال إلى حساب خاص في بنك الاحتياط الفيدرالي في نيويورك.

والمثير في هذين الطلبين أن أياً منهما لا يتصف بكامل المشروعية القانونية التي تشكّل الحماية المطلوبة للمصارف المعنية للاستجابة لمضمونهما من دون التعرّض مستقبلاً للمساءلة القانونية سواء منها الدولية أم اللبنانية (وهي منسجمة إلى حد كبير مع المعايير الدولية) التي تحكم العلاقة بين المودع والمصرف، كما أن كلا الطلبين يخلوان من توثيق قانوني وفنّي يحدد طبيعة الحسابات المراد تجميدها أو تحريكها بما في ذلك مراعاة الأصول والشروط المتّفق عليها مع السلطة النقدية السابقة في العراق.

وقد حاذر حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** في استجابته الشكلية للطلب الأول بتجميد الأموال حيث هي الوقوع في مطبّ الإشكالات القانونية وحرص على عدم تعريض المصارف المعنية لأية مساءلة قانونية مستقبلاً. فقرار التجميد كانت اتخذته المصارف من لحظة سقوط النظام والدولة، واتفقت في الرأي تماماً مع الحاكم بأن هذه الأموال هي ملك للشعب العراقي ولا يمكن تحريكها لأي سبب كان، قبل قيام سلطة جديدة في العراق وحكومة شرعية تعيد بناء المؤسسات بما فيها السلطة النقدية، وذلك بغضّ النظر عن مرجعية إقامة هذه السلطة وشكل قيامها، ما دامت تحظى بالشرعية الدولية (القرار 1483 الصادر عن مجلس الأمن يفوّض عملياً الى "سلطة من خلال الإحتلال" إعادة بناء الدولة والسلطة وتحميلها مسؤولية السكان واحتياجاتهم).

أمّا الطلب الثاني وهو حافل بالغموض والإثارة والإشكاليات، فقد أجمعت المصارف المعنية ووافقها البنك المركزي اللبناني في الرأي، باعتباره غير موجود أصلاً وعدم الردّ على مصدره بالنظر إلى طريقة وروده وخلوّه من أيّ مستند قانوني أو مسوغ شرعي يدفع ادارات المصارف للنظر بمضمونه.

والحكاية كما واكبتها "**الاقتصاد والأعمال**"، أنّ العديد من المصارف اللبنانية تلقى يومي 21 و22/7/2003 وبطريقة غامضة للغاية، نموذجاً موحداً لكتاب مؤرّخ في 2003/7/13 يحمل توقيعين لإسمين صريحين هما **فالح داوود سلمان** بصفة محافظ البنك المركزي العراقي (يشغل منصب نائب المحافظ حسب السجلات السابقة المرسلة إلى البنوك) و**أحمد سلمان محمد** بصفة نائب المحافظ (كان يشغل المنصب ذاته في السابق)، ويحمل نموذج الكتاب عنوان "سرّي" وموجّه إلى البنك بصفة عمومية (أي الى بنك.....) ويطلب الآتي:

1 – اعتبار كافة أوامر الدفع وتحريك الحسابات المودعة بإسم البنك المركزي العراقي التي تمّ إصدارها سابقاً، ولم تنفّذ، ملغاة فور تلقّي هذا الكتاب.

2 – إلغاء سجل التواقيع المرسل سابقاً إلى البنوك بشأن الأشخاص الذين يحقّ لهم تحريك الحسابات والأموال المودعة.

3 – إعتماد توقيعي "المحافظ" ونائب المحافظ اللذين يذيلان الكتاب، حصراً لتحريك هذه الحسابات.

4 – إجراء تحويل فوري "برقياً" لكامل الرصيد لدى المصرف المعني إلى بنك الإحتياط الفيدرالي في نيويورك (حساب صندوق تنمية العراق).

لماذا تمّ رفض الكتاب شكلاً ومضموناً؟

ترى قيادات ومصادر مصرفية معنية ومتابعة للقضية، أنّ الطريقة الغامضة لوصول الكتاب إلى المصارف، تكفي لإثارة الشكوك ونزع أي صفة رسمية أو شرعية له، أما في حال تجاوز هذه النقطة، على رغم أهميتها القصوى قياساً الى حساسية التعاطي مع الأموال والودائع في نظام يعتمد السرّية المصرفية شبه المطلقة، (باستثناء ما يتعلّق بالأموال المشبوهة التي يحكمها القانون الرقم 318 عبر هيئة التحقيق الخاصة)، فإن الكتاب حافل باشكاليات قانونية تشكّل أسباباً شرعية وقوية لرفضه، وأهمها:

الحكومات تخضع لضغوطات المتضررين من الحرب العراقية ومطالبتهم بالحصول على حقوقهم

1 – يذيل الكتاب توقيع المحافظ الجديد ونائبه، من دون أي إشارة، إلى مرجعية تعيين المحافظ ونائبه، ونص قرار التعيين والسلطات الممنوحة لهما سواء كانت استثنائية أو عامة.

2 – تزامن وصول الكتاب إلى بعض المصارف، مع زيارة نائب المحافظ الموقّع على الكتاب **أحمد سلمان محمد** على رأس وفد إلى بيروت، واجتماعه بمسؤولين في السلطة النقدية والمصارف اللبنانية، ولم يقم شخصياً بتسليم هذا الكتاب حسب المعلومات المتوفّرة، بل إنه أبدى تجاوباً بالنظر بالأضرار اللاحقة بالمصدّرين اللبنانيين إلى العراق وبإمكانية تعويضهم من خلال هذه الودائع.

3 – لم يحمل الكتاب في متنه ولم يرفق بأيّة مستندات خاصة بالحسابات لجهة قيمتها وماهيتها (مجمّدة أم حرّة).

4 – خلو الكتاب تماماً من إشارات خاصة (Code) متّفق عليها مع البنك المركزي العراقي لتحريك الحسابات.

5 – ينصّ الكتاب على اجراء تحويل "برقي" للأموال، بينما التحويل المطلوب، في حال اكتمال شروطه، يتمّ بنظام سويفت.

الاشكالية مستمرة الى حيث تشكيل السلطة العراقية المعترف بها دولياً

وتندرج البنود السابقة في الجانب التقني – القانوني، أمّا في الجانب الشرعي – السياسي، فإنّ المصارف اللبنانية لم تتبلغ رسمياً بقيام سلطة نقدية جديدة في العراق. وفي المجال الأوسع، فإنّ الحكومة اللبنانية، كما سائر الدول في العالم، لا تزال تتلمّس كيفية التعاطي مع "الدولة العراقية الجديدة"، وثمة ضبابية كثيفة تكوّنت بعد انهيار الدولة السابقة بكامل مؤسساتها، ولم يسهم الإعلان عن تشكيل مجلس الحكم الإنتقالي في تبديدها، بدليل ما حصل في الأمم المتحدة، حيث فشل وفد المجلس في الإستحواذ على مقعد العراق بانتظار قيام حكومة شرعية تكون المرجعية الصالحة لصياغة علاقات العراق في الداخل والخارج، بما في ذلك العلاقات الاقتصادية والمالية التي تشكّل الودائع المالية جزءاً منها.

على هذا، فإنّ لبنان، بحكومته والمصرف المركزي والمصارف، حدد تماماً مصير الأموال العراقية المودعة بأنها حق كامل للشعب العراقي، لكن التصرّف بالحسابات ووجهتها مرهونان حكماً بقيام السلطة العراقية الجديدة ومن دون إسقاط حقوق المتضررين اللبنانيين، حيث تشير التقديرات غير الرسمية إلى أنّ مجموع استثمارات اللبنانيين في العراق يناهز المليار دولار، فيما يقارب مجموع الخسائر مجموع الأموال المودعة باسم البنك المركزي العراقي في المصارف اللبنانية.

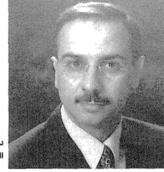
وفي معلومات لـ"**الاقتصاد والأعمال**" أن الإهتمام بهذه القضية بلغ أعلى المستويات السياسية في لبنان، وقد تمّ طرح أحد جوانبها في إحدى جلسات مجلس الوزراء قبل أسبوعين، واستقرّ الرأي على الطلب إلى وزارة العدل إعداد دراسة قانونية وفنية متكاملة حول طريقة وخيارات التعاطي مع الأموال المودعة بموجب القوانين المرعية الاجراء.

وعُلم في هذا الإطار، أنّ إصدار قانون خاص واستثنائي على غرار ما فعله الأردن، يتصدّر اقتراحات المعالجة، خصوصاً وأنّ النظام المصرفي الحرّ وقانون السرّية المصرفية يمنعان تجميد أية حسابات إلا في اطار القانون الرقم 318 الخاص بمكافحة تبييض الأموال ولفترة محدودة لا تتجاوز 5 أيام قابلة للتجديد مرّة واحدة، يصار بعدها إمّا إلى إحالة الملفّ إلى القضاء أو تحرير الحساب، وهذا لا ينطبق مطلقاً على الأموال العراقية، باعتبارها أموالاً حكومية معروفة المصدر ومسجّلة بإسم البنك المركزي العراقي.

ولا يمكن للحكومة اللبنانية أو البنك المركزي إغفال حقوق المتضررين من التجّار والمصدّرين المتعاملين مع السوق العراقية في إطار الحلّ المستقبلي لهذه القضية، وإذا تعذّر صدور القانون لاعتبارات ستراتيجية ومعنوية تقضي بعدم المسّ، وتحت أيّ ظرف، بالنظام المصرفي الحرّ الذي يعتبر من أهم مميّزات الاقتصاد اللبناني، فإنّ الخيار الأمثل، يقضي بالابقاء على قرار التجميد الذي اتخذته المصارف وواكبه تأكيد مماثل من حاكم مصرف لبنان، بانتظار إكتمال تشكيل السلطة العراقية الجديدة واكتسابها الشرعية الدولية وبناء مؤسساتها التابعة، بحيث تضع الاتصالات والمفاوضات المباشرة، الاطار المناسب للحلّ.

وريثما يتمّ تظهير الحلّ المنشود، تكون غرفة التجارة والصناعة في بيروت وجبل لبنان، قد استكملت جمع البيانات والمعطيات اللازمة، وفق الإستثمارات الخاصة التي أعدّتها، لوضع تقديرات موضوعية لحجم وقيمة الخسائر اللاحقة بالتجّار والمستثمرين والمصدّرين اللبنانيين، من جرّاء حرب العراق وتداعياتها. ■

خارطة طريق للاقتصادات العربية



د. خالد الوزني

تتسم الاقتصادات العربية بمعظمها بخصائص هيكلية تكاد تكون متشابهة، وكأنها دخلت هذا القرن بتحدياته الجمّة على شكل اقتصاد واحد مكرّراً واحداً وعشرين مرة.

كما أنّ السمات الرئيسية لهذه الاقتصادات أنها تكاد تكون جميعها اقتصادات صغيرة مفتوحة (Small Open Economies) تتوحّد على عدم لعب دور عالمي فاعل في التجارة العالمية، ولا حتى في السلعة التي تختزن منها ثلاثة أرباع المخزون العالمي.

بهذه الكلمات قدّم د. خالد واصف الوزني، مدير إدارة الاقتصاد والتنمية في الديوان الملكي الهاشمي محاضرته التي حملت عنوان: "الاقتصادات العربية وتحديات الاقتصاد العالمي الجديد: خارطة الطريق"، والتي ألقاها ضمن النشاطات الثقافية لمؤسسة عبد الحميد شومان. هنا أبرز ما جاء في هذه المحاضرة:

موقع الاقتصادات العربية من الاقتصاد العالمي

يبيّن الجدول المنشور موقع الاقتصادات العربية مجتمعة بين أهم الكتل الاقتصادية العالمية للولايات المتحدة، كأكبر اقتصاد عالمي، والاتحاد الأوروبي كأكبر الكتل الاقتصادية على المستوى العالمي.

ولعلّنا من الوهلة الأولى نستنتج أنه على الرغم من تساوي الموارد الاقتصادية المتاحة لكل من الدول العربية والكتلتين الأخريين، إن لم يكن وضع الدول العربية أفضل في مجال الموارد الطبيعية من نفط ومواد خام أخرى، إلاّ أنّ الوزن النسبي للاقتصادات العربية متدنٍ جداً عمّا هو الحال بالنسبة لكل من أوروبا أو الولايات المتحدة. فالدول العربية من حيث عدد السكان تكاد تماثل الوزن النسبي للكتلة الأوروبية وتقل بنسبة بسيطة عن الولايات المتحدة. وبما أن العنصر البشري هو الأساس بين الموارد الاقتصادية الأخرى في توليد الدخل والإنتاج، فإن المنطق العام يقول بضرورة أن يحتل الاقتصاد العربي، إن وُجِد، مكاناً نسبياً يوازي المكانة التي تحتلها أوروبا أو أقل قليلاً من الوضع في الاقتصاد الأميركي.

ولعلّ المقصود هنا بشكل مباشر أنه من الظلم أن نقارن الوضع في العالم العربي بما هو الحال بتلك الكتل، ذلك أن الاتحاد الأوروبي يشكّل كتلة اقتصادية حقيقية ما يعني إمكانية الحديث عن ما يسمّى بالاقتصاد الأوروبي، وكذلك الحال في الولايات المتحدة التي تمثّل اقتصاداً واحداً هو الاقتصاد الأميركي. بيد أنّ الدول العربية هي كيانات مشتتة لا يمكن جمع إمكاناتها لنخرج بما يسمّى بالاقتصاد العربي، بل يتّضح في غير مجال التباين الكبير بين تلك الاقتصادات. إلاّ أنّ ذلك لا يعني أن هذه الاقتصادات لا يمكن لها أن تشكّل كتلة اقتصادية واحدة كما هو الحال في التجربة الأوروبية أو الآسيوية أو غيرها من الكتل التي حافظت على رغبتها في الاستقلال السياسي واستفادت من مزايا التكتل الاقتصادي الكبير الذي يوفّر – بما لا يجد مجالاً للشك – ما يعرف في الأدبيات الاقتصادية بمزايا اقتصادات الحجم الكبير Economies of Scale.

إنّ التباين الشديد في كثير من المؤشرات سواء في مستوى دخل الفرد أم نسبة التجارة الخارجية أو الناتج المحلي الإجمالي لا يعني بأي شكل من الأشكال أن خلق كتل اقتصادية عربية أمر مستحيل أو حتى صعب المنال، حيث أن الكتل الاقتصادية العالمية لم تبدأ بوضع أفضل من ذلك ولم تندمج تلك الكيانات من منطلق تشابه أو تناسق هياكلها الاقتصادية الكلية أو حتى معطيات اقتصاداتها الجزئية، بل أن التدرّج في الاندماج هو الذي انتهى بالاقتصاد الأوروبي بعملة واحدة وبنك مركزي واحد على الرغم من أنه بدأ بقصة اندماج على مستوى إنتاج الفولاذ بين عدوين خرجا من حرب عالمية.

وإن كنّا هنا لسنا بصدد الحديث عن كيفية خلق ذلك الاندماج العربي أو السير بمقوماته إلا أننا نشير صراحة إلى أنّ إمكانية قيام اقتصاد عربي ككتلة واحدة أمر لا مفر منه، إذا أرادت الدول العربية أن تواجه متطلّبات واستحقاقات الاقتصاد العالمي الجديد وأن تخرج من ذلك كله مساهمة في تطور الاقتصاد العالمي لا متلقية لتبعاته ومتكيّفة مع ما يمليه عليها من استحقاقات. والسؤال الذي نودّ الإجابة عليه الآن هو: ما هي مقوّمات الاقتصاد العالمي الجديد The New Global Economy؟

مقوّمات الاقتصاد العالمي الجديد وتحدياته

من الواضح للمتابع للأدبيات الاقتصادية العالمية أن أهم ملامح الاقتصاد العالمي الجديد تتركّز في قضايا محورية عدة تتلخّص في انتشار استخدام التكنولوجيا والتوسّع في مفاهيم التحرّر الاقتصادي عبر الحدود، ما جعل من السوق بمفهومها التقليدي كمكان يلتقي فيه البائع والمشتري غير ذي جدوى. وقد اقترن ذلك كله بالتوسّع بمفاهيم التجارة الحرّة عبر الحدود والسعي نحو الاتفاق مع الكتل الكبيرة سواء كانت كيانات دولية أم شركات متعدّدة أو متعدّدة الجنسية.

ويمكن القول إنّ أهم مقوّمات الاقتصاد العالمي الجديد وتحدياته تكمن في:

1– تغيّر الدور الاقتصادي للدولة بالاتجاه نحو الدور التشريعي والرقابي والإدارة الكلّية للسياسات والتخلّص تدريجياً من الدور الإنتاجي ودور الرفاه الاقتصادي للمواطن.

ومن المؤكد أن الدور في ظلّ هذا التوجّه أصبح يحتّم الرقابة لصالح ضمان حقوق المواطن في الحصول على السلع والخدمات بعيداً عن الاحتكار أو أي نوع من الغش التجاري أو التلاعب المقصود، كما أن الدولة هنا في ظلّ سياسات التخاصية (الخصخصة) أصبحت معنية بالابتعاد عن مزاحمة القطاع الخاص على الموارد المالية المتاحة للاستثمار، ومتّجهة إلى محاولة جذبه نحو استغلال التسهيلات المالية المتاحة في الاقتصاد لغايات إيجاد فرص الإنتاج المكنة والموفّرة لفرص العمل والنمو الكلّي From Crowding out to Crowding in the Private Sector into the Economy.

2 – التوجّه نحو سياسات إعادة الهيكلة الاقتصادية، ما يسمح بتحرير الأسواق وفتحها أمام التنافس الحرّ وتحرير أسعار الصرف وانتقال رؤوس الأموال والابتعاد عن كافة أنواع القيود الإدارية المعيقة لحركة التبادل التجاري بين الدول والشركات متعدّدة الجنسية.

3 – ظهور مفهوم الاقتصاد المعرفي Information Economy والحكومة الإلكترونية والتجارة الإلكترونية والتوسّع في استخدام شبكة المعلومات في عقد الصفقات وإيجاد السوق بمفهومها الجديد، السوق المبنية على الالتقاء الإلكتروني وليس الحسّي للبائع والمشتري.

4 – التوجّه نحو الانضمام إلى الاتفاقيات الدولية والمنظمات الدولية التي تُعنى بقضايا تحرير الأسواق والحفاظ على الملكية الفكرية وحقوق الإنسان. ومن هنا يأتي التهافت نحو الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية ومنظمات وقوانين الملكية الفكرية وحقوق الإنسان.

5 – التوجّه نحو خدمة التغيّرات الهيكلية السابقة بحزمة من الإصلاحات التشريعية والإدارية التي تصبّ في النهاية في تعزيز فتح الأسواق وتحريرها وقبول المعاملات التجارية والقانونية عبر الاتصال الإلكتروني والمعاملات الإلكترونية وإعطائها الصبغة القانونية.

6 – السعي نحو تعزيز مفهوم التنافسية والانضواء تحت مظلّة معايير التصنيف الذي تعززه التقارير الدولية للتنافسية كتلك التي تصدر عن مؤسسات دولية.

7 – السعي نحو استقطاب رأس المال الأجنبي للاستثمار كأحد أهم المصادر التي يمكنها أن تستغل الطاقات الكامنة في الدول المختلفة.

إن التحديات والمقوّمات السابقة واجهتها الدول العربية، كغيرها من دول العالم، وحاولت وتحاول جاهدة التأقلم مع متطلباتها بما يسمح لها بالحصول على موطئ قدم في بوتقة الاقتصاد العالمي بتوصيفته الجديدة وهيكله الكلّي. وقد برز للعيان أن الدول العربية قد استطاعت، كل على حدة، أن تسجّل مكاسب مختلفة، بعضها بارز وبعضها مازال متواضعاً جداً، في كل أو بعض من المقوّمات المشار إليها. بيد أنّ الواضح للعيان أيضاً أن الكتل الكبيرة والتكتلات التي برزت بعدها أظهرت قدرة أكبر على لعب دور في صياغة متطلّبات واستحقاقات المقوّمات السابقة، في حين بقيت الكتل الفردية والدول المنعزلة والصغيرة متلقية لتلك الاستحقاقات ومقتنعة بالاكتفاء بالتكيّف معها ومع متطلّباتها. فقواعد اللعبة تحتّم أن يكون اللاعبون كباراً ومؤثرين يملون شروطهم ويضعون الأسس التي توافق رغباتهم بما يخدم مصالح اقتصاداتهم ومصالح الشركات الكبيرة المسيطرة على تلك الاقتصادات. ومن هنا كانت الولايات المتحدة والكتلة الأوروبية أهم اللاعبين والمشرّعين الجدد لقواعد اللعبة العالمية في الاقتصاد العالمي والمعرفي الجديد.

وتتلخّص معضلة الدول العربية في هذا الإطار في القصة التي يدرسها الطالب في جميع مدارس الدول العربية، وهي قصة الشيخ الذي جمع أولاده على فراش المرض وأعطى كلاً منهم عصا ليكسرها ثمّ أعطاهم إياها مجتمعة وطلب من كل واحد كسرها، والمغزى هنا مفهوم وليس بحاجة لتوضيح، إلاّ أنّ الأمر في عالمنا العربي يقف عند حدّ تدريس القصة وحفظها وتأدية الامتحان بها ولا يتعدّاه إلى غير ذلك. على الرغم من الدروس التي شاهدناها على مدى التاريخ من إنشاء التكتلات وفقاً للمصالح الاقتصادية التي تخدم مصالح الاقتصادات والمواطنين، كما هو الحال في أوروبا، وتبتعد عن التدخل في الشؤون السياسية الداخلية، إلاّ أنّ الدول العربية عجزت حتى الآن عن استخدام ذلك وتطبيقه بالمفهوم نفسه أو تطويعه لمصلحة اقتصاداتها ومواطنيها. فعلى الرغم من الحروب التي خاضتها أوروبا ضد بعضها البعض وعلى الرغم من تعدّد لغاتها، إلا أنها وصلت إلى معادلة الكتلة الاقتصادية الكبيرة ذات السوق الواحدة والعملة الواحدة ونموذج لبرلمان موحّد ومن يدري ماذا بعد. ومن المؤلم أننا في العالم العربي نكاد نتحدّث لغة واحدة ولم نخض حروباً عالمية في ما بيننا، إلا أننا لم نستطع الوصول إلى أي من ذلك كله إلاّ على الورق وعلى رفوف جامعة الدول العربية في شكل اتفاقات لا عدد ولا حصر لها.

خارطة الطريق

يتحتم علينا في هذه العجالة وقبل رسم خريطة مبدئية للطريق أن ننظر وبشكل كلّي إلى الوضع الحالي للدول العربية من الاتفاقات الدولية والإقليمية المرتبطة بالمقوّمات المشار إليها، ويمكن تلخيص ذلك على النحو التالي:

أولاً: اتفاقية منظمة التجارة العالمية WTO

أ – الدول العربية الأعضاء في منظمة التجارة الدولية وتاريخ الانضمام:

البحرين (1995)، جيبوتي (1995)، مصر (1995)، الأردن (2000)، المغرب (1995)، عمّان (2000)، قطر (1996)، تونس (1995) والإمارات (1996).

مقارنة أهم المؤشرات الاقتصادية ما بين الدول العربية والاتحاد الأوروبي وأميركا

المؤشر	الدول العربية	الاتحاد الأوروبي	الولايات المتحدة
عدد السكان (مليون نسمة)	284	376.5	280.6
نسبة السكان إلى إجمالي سكان العالم	4.7	6.2	4.6
نسبة الناتج المحلي إلى الناتج العالمي	1.5	19.9	21.4
معدل نمو الناتج المحلي	-2.2	1.7	1.2
نسبة التجارة الخارجية إلى العالم	3.2	13	15.1
معدّل التضخم	1.3	2.1	2.8
معدّل البطالة	19.4	7.7	4.8

- World Economic and Financial Surveys, World Economic Outlook, September 2002.
- World Economic Forum Report, Arabic Competitiveness Report 2002 - 2003.

ب – الدول العربية في مرحلة التفاوض من أجل الدخول كأعضاء في منظمة التجارة الدولية:

الجزائر، لبنان، المملكة العربية السعودية واليمن.

ثانياً: اتفاقية الشراكة الأوروبية EU

أ – الدول العربية الأعضاء في اتفاقية الشراكة وتاريخ الانضمام وتاريخ سريان الاتفاقية:

الجزائر، وتمّ توقيع الاتفاقية بتاريخ 2002/4/22.

تونس، وتمّ توقيع الاتفاقية بتاريخ 1995/7/7 ودخلت الاتفاقية حيّز التنفيذ اعتباراً من 1997/12.

الأردن، وتمّ توقيع الاتفاقية بتاريخ 1997/11/24 ودخلت الاتفاقية حيّز التنفيذ بتاريخ 1997/11/24.

لبنان، وتمّ توقيع الاتفاقية بتاريخ 2002/6/19 ودخلت الاتفاقية حيّز التنفيذ بتاريخ 2003/3.

المغرب، وتمّ توقيع الاتفاقية بتاريخ 1996/2 ودخلت الاتفاقية حيّز التنفيذ بتاريخ 2000/3.

السلطة الوطنية، وتمّ توقيع الاتفاقية بتاريخ 1997/2 ودخلت حيّز التنفيذ بتاريخ 1997/7.

مصر، وتمّ توقيع الاتفاقية بتاريخ 2001/6.

ب – الدول العربية في مرحلة التفاوض من أجل الدخول كأعضاء في الاتفاقية:

سورية.

ثالثاً: اتفاقية التجارة الحرّة مع الولايات المتحدة الأميركية

أ – الدول العربية الأعضاء في الاتفاقية:

الأردن، وتمّ توقيع الاتفاقية بتاريخ 2000/10/14 ودخلت الاتفاقية حيّز التنفيذ بتاريخ 2001/12/17.

ب – الدول العربية في مرحلة التفاوض من أجل الدخول كأعضاء في الاتفاقية:

البحرين.

رابعاً: اتفاقية منطقة التجارة الحرّة العربية الكبرى

اعتبرت اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية منطلقاً لإقامة منطقة التجارة الحرّة العربية الكبرى، وقد تضمّن البرنامج التنفيذي خطّة عمل وبرنامجاً زمنياً لإنشاء هذه المنطقة حدّدت فترته بعشر سنوات تبدأ في الأول من كانون الثاني/يناير من العام 1998 وتنتهي في مطلع العام 2007.

أ – الدول الأعضاء التي بدأت في تنفيذ بنود الاتفاقية والتخفيضات على الرسوم الجمركية والرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل وتشمل الدول (الأردن، الإمارات، البحرين، تونس، السعودية، سورية، العراق، عمّان، قطر، الكويت، لبنان، ليبيا، مصر والمغرب).

ب – الدول التي لم توقّع على اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري وتشمل (الجزائر، جيبوتي وجزر القمر).

ج – الدول التي لم تنفّذ التخفيض المتدرّج على الرسوم الجمركية والضرائب المماثلة وتشمل (السودان، فلسطين واليمن).

والملاحظ في كلّ ما سبق أنّ هناك خبرة تراكمية لبعض الدول العربية في المجالات المختلفة التي يتطلّبها النظام العالمي الجديد تمكّن من أن تنطلق مبادرة تكاملية تساعد الدول الأخرى على الاستفادة منها. ويمكن صياغة ذلك في مصفوفة يمكن تسميتها بمصفوفة خارطة الطريق على النحو المدرج أدناه، مركّزين على أن ترتبط تلك الخارطة بمعيار زمني لا يتجاوز العام 2010، على أن تؤخذ النقاط المحورية التالية في الاعتبار ما توحي به المصفوفة المشار إليها.

أولاً: هناك حاجة واضحة للاتفاق على إقامة كتلة اقتصادية عربية تستطيع أن تشكّل المحور الأساس لدخول تلك الدول قواعد اللعبة العالمية الجديدة بأشكالها كافة، على أن هذه الكتلة يجب أن تتّسم بالتقدمية والمبادرة، وهنا نشير إلى أنّ تلك الكتلة يمكن أن تنطلق من الحيثيات التالية:

• أنه من غير الممكن الآن البدء بأقل مما توصلت إليه دول مجلس التعاون الخليجي، الاتحاد الجمركي، على أن يتمّ الانطلاق نحو السوق المشتركة قبل حلول العام 2010 ليكون ذلك بحدّ ذاته انطلاقة نحو النسق الأوروبي بإنشاء الوحدة الاقتصادية خلال فترة لا تتجاوز الخمس سنوات. ولعلّ البديل المتاح الآن هو إمّا توسعة مجلس التعاون الخليجي بانضمام دول أخرى إليه أو إنشاء كتلة جديدة تحتوي على مجلس التعاون ودول يكاد يكون اقتصادها جاهزاً لذلك الطرح في الخريطة. والدول المقترحة وفقاً للتأهل الظاهر في المصفوفة أدناه هي: الأردن، المغرب، تونس ومصر، وإن كانت بمستوى أقل نظراً لبقاء بعض القيود غير الجمركية لديها. هذا وتعطى فترة تأهيل لاحقة للدول الراغبة في الانضمام على أن لا يتجاوز ذلك العام 2005.

• لا يتحتم على الدول العربية الانتظار للإجماع العربي في صياغة أي تكتل كان، بل من المفضّل البدء فوراً بأي عدد من الدول المستعدّة والراغبة في الدخول في منظومة الاتحاد الجمركي المنطلق نحو السوق المشتركة. وتستطيع جميع الدول المنضمّة إلى منظمة التجارة العالمية أن تتمتع بهذه الميزة وأن تنصهر في الاتحاد في وقت قريب. ولعلّ الأهم من ذلك أن هذه الدول ستكون العون الفني اللازم لمساعدة العديد من الدول الأخرى الراغبة في الانضمام إلى الاتحاد الجمركي العربي أو/ومنظمة التجارة العالمية نظراً لخوضها غمار تجربة التفاوض للانضمام إلى تلك المنظمة في وقت سابق.

• لا بُد من التوجّه بخُطى حثيثة نحو تحرير الأسواق العربية والتخلّص من كافة أشكال التشوّهات الاقتصادية للتمكّن من الانصهار في متطلّبات الاقتصاد العالمي الجديد. ويمكن أن تختصر المدة اللازمة لذلك عن طريق الاستفادة من الخبرات التراكمية والتجارب الناجحة التي تستطيع أن تقدّمها مجموعة الدول العربية للبقية الباقية منها. ويمكن أن يكون لحكومة دبيّ، وللأردن، والبحرين ميزة نسبية عالية في تقديم العون للدول الأخرى التي ما زالت تعتمد على تشوّهات اقتصادية من قبيل القيود غير الجمركية، وتقييد سياسات سعر الصرف، القيود على تحرّكات رؤوس الأموال وغيرها. ولا نبالغ إن قلنا أن ذلك يجب أن لا يستغرق أكثر من سنوات ثلاث لكافة الدول وبما لا يتجاوز نهاية العام 2006.

• تستطيع تونس والإمارات العربية المتحدة بشكل عام وحكومة دبيّ بشكل خاص أن تقدّم خبرة مهمة للدول العربية في مجال اجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية وفي عملية التحوّل نحو الدور الناجع للحكومات في العصر الاقتصادي العالمي الجديد والذي، كما تمّت الإشارة، ينتقل من مزاحمة القطاع الخاص إلى جذبه واستقطابه بتوفير البنية التحتية بأشكالها المتعدّدة اللازمة لعمل ذلك القطاع وتحوّله إلى قيادة عملية التنمية في البلاد.

عروض الصيف المذهلة في
البستان رزيدنس للشقق الفندقية











خلال مفاجآت صيف دبي ندعوك للتمتع بالاقامة في اجنحتنا الفاخرة وقضاء امتع الأوقات مع عروضنا الترفيهية اليومية في مركز البستان والتي سوف تغني اوقاتكم بالمرح خلال فترة اقامتكم.

■ عند اقامتك لستة ليال احصل على ليلة سابعة مجاناً

*عند اقامتك ليلتين خلال ايام الاسبوع احصل على خصم ٥٠٪ من سعر الليلة الثالثة

* لا يسري العرض أعلاه ايام الثلاثاء والاربعاء والخميس.

مزايا اضافية:

- ١٥٪ حسم بمطاعم الطيبة.
- استخدام مجاني لمركز اللياقة البدنية وبركة السباحة.
- مواصلات مجانية الى فعاليات مفاجآت صيف دبي في المدينة.

الاسعار جميعها بالدرهم الإماراتي

الأسعار	ستوديو	غرفة وصالة	غرفتان وصالة
	٢٥٠	٤٠٠	٦٥٠

*الاسعار اعلاه تسري لغاية ٣١ أغسطس ٢٠٠٣ * تخضع الاسعار لـ ١٠ ٪ رسوم بلدية

• ٦٤٠ جناح فخم مكون من ستديو، غرفة او غرفتين نوم وصالة بالإضافه الى خدمة التنظيف اليومية • مركز تسوق يحتوي على ما يقارب ٨٠ محل • سلسلة مطاعم تقدم أشهى الأطباق والوجبات السريعة • نادي صحّي (للرجال والنساء كل على حدة) • فانتسي كنكدم - إحدى اكبر صالات التسلية المغلقة في الإمارات العربية المتحدة • مرآب يستوعب اكثر من ١٠٠٠ سيارة • مسبح وملعبان لكرة المضرب • مركز متكامل لرجال الأعمال • خدمة الغرف على مدار الساعة • جهاز أمن على مدار الساعة

■ عروض خاصة على الإقامة الشهرية والسنوية

يرجى الإتصال بالرقم المجاني: ٤٦٤٨ - ٨٠٠



تليفون : ٢٦٣٠٠٠٠ (٩٧١٤+) فاكس : ٢٦٣٠٠٠٥ (٩٧١٤+)
ص.ب. ٢٠١٠٧، دبي - الإمارات العربية المتحدة
بريد إلكتروني : albustan@emirates.net.ae
موقع الإنترنت : www.al-bustan.com

• تعتبر كل من الأردن ودبيّ والبحرين من الدول الرائدة في مجال السعي نحو الاقتصاد المعرفي والحكومة الإلكترونية، ومن هنا فهي الأقدر على نقل التجربة إلى الدول الأخرى، بما يساعد على سرعة الانصهار في اقتصاد المعرفة اللازم لتطوير هياكل الإنتاج والموارد الاقتصادية المادية والبشرية في كافة الدول العربية. ويمكن لهذا أن يتمّ ويكتمل مع اكتمال متطلّبات الاتحاد الجمركي في نهاية 2010 وانطلاقته بعدها نحو السوق المشتركة والسوق الموحّدة.

• تشير تجارب اتفاقات التجارة الحرّة إلى أنّ الأردن يستطيع أن يقدّم خبرة غنيّة لجميع اقتصادات الدول العربية الأخرى نحو الانفتاح على الكتل الكبيرة. فهو الدولة الوحيدة التي يجمع بين اتفاقات مع كل من أوروبا وأميركا ودول المنطقة وعضوية منظمة التجارة العالمية.

• تشكّل خبرة كل من مصر والأردن وتونس في مجال سياسات إعادة التصحيح والتثبيت الاقتصادي محور ارتكاز في إعادة هيكلة الاقتصادات العربية وتأهيلها نحو توحيد هياكل سياساتها الاقتصادية المالية والنقدية. فعلى الرغم من مرارة إجراءات التصحيح والتثبيت الاقتصادي التي يفرضها صندوق النقد والبنك الدولي، إلاّ أن الحسنة الرئيسة لها هي في سعيها لتوحيد هيكل السياسات في الدول التي تتعامل معها، وذلك من باب إعطاء الوصفة الموحّدة والجاهزة دوماً.

• تشكّل تجربة كل من المغرب وتونس والأردن والبحرين مصدراً لتأهيل الاقتصادات العربية نحو خلق قطاعات تنافسية تتجاوز مرحلة الميزة النسبية نحو خلق الميزة التنافسية المطلوبة للتأهل للتنافسية العالمية والشفافية الدولية، على أن تسعى الدول العربية إلى الانخراط ضمن تقرير التنافسية الدولية ومتطلباته بحلول العام 2008 أي خلال الخمسة أعوام المقبلة، بما يعطي مصداقية لإجراءاتها وتقييماً خارجياً للأداء الكلّي.

القطاع الخاص

لقد حاولت هذه الورقة الحوارية تلمّس طريق ممكن نحو انطلاق الدول العربية إلى مواجهة متطلّبات الاقتصاد العالمي الجديد المبني على اقتصاد المعرفة، والحكومة الإلكترونية والتنافسية وتحرير التجارة. بيد أنها انطلقت بشكل أساسي من الواقع العربي الراهن الذي يشير إلى وجود اقتصادات عربية متعدّدة وليس اقتصاد عربي يشكّل كتلة موحّدة في مواجهة تحديات الاقتصاد العالمي. ولعلّ خارطة الطريق المرسومة هنا سعت ضمن المصفوفة المشار إليها إلى رسم الخطوط التي يمكن الانطلاق منها بالاعتماد على تجارب دول المنطقة وإمكاناتها. والمؤكّد هنا أن الدول العربية الراغبة في إقامة تكتل اقتصادي عربي يبدأ في شكل اتحاد جمركي وينطلق بسرعة مناسبة إلى سوق مشتركة ومن ثمّ إلى وحدة اقتصادية تستطيع تلك الدول أن تقوم بذلك خلال السنوات العشر المقبلة من دون أي مشاكل تذكر.

وعلى الرغم من أهمية الرغبة السياسية العليا لقيام ذلك التوجّه، إلاّ أنّ تقسيم العمل الدولي الجديد يشير بما لا يدع مجالاً للشك أنّ للقطاع الخاص العربي الدور الأكبر في التشجيع وقيادة تلك العملية الجراحية لربط العالم العربي في حبل سرّي يفضي إلى كتلة واحدة من شكل ما. إن إقامة الشركات القابضة بين المستثمرين العرب في عدد من الدول لا شك سيساعد، إن لم يكن عامل ضغط، في الخروج بالكتلة الاقتصادية المرغوبة. ومن هنا فعلى الدول العربية أن تشجّع وتحفز بما أمكنها من تشريعات وإجراءات اقتصادية قيام مثل تلك الشراكات على مستوى الوطن العربي بما يسمح في النهاية بالخروج بالاتحاد الاقتصادي في وقت قد يكون أقرب مما يتصوّر أي مرء. ويبقى من الصحيح القول دوماً ومن خلال المصفوفة المشار إليها أعلاه والجداول التي يحتويها ملحق هذه الورقة أنّ البنية التحتية لقيام عمل عربي مشترك من أي نوع أمر ممكن وفي وقت أقرب مما نتوقّع متى توفّرت مقوّمات الإرادة السياسية والرغبة الاقتصادية لدى مؤسسات القطاع الخاص. فهل لنا أن نتمنى حصول ذلك في وقت لا يتجاوز العام 2010؟ من يدري فالتفاؤل يؤتي ثماره في كثير من الأحوال.■

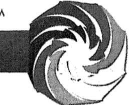
مصفوفة خارطة الطريق وتعظيم الفائدة ما بين الدول العربية

طبيعة المبادرة	الدول ذات الخبرة في هذا المجال	الدول التي من الممكن أن تستفيد
اتفاقية منظمة التجارة العالمية	– الأردن –الامارات – البحرين – تونس – جيبوتي – عمّان – قطر – مصر – المغرب	باقي الدول الأخرى وعددها 12 دولة وتتمثل الاستفادة في أسلوب التفاوض، قوائم السلع، فترة السماح، التخفيضات الجمركية والرسوم والمعاملة التفضيلية
اتفاقية الشراكة الأردنية الأوروبية	– الأردن – مصر – تونس – المغرب – الجزائر – لبنان – السلطة الوطنية	باقي الدول الأخرى وعددها 14 دولة وتتمثل الاستفادة في أسلوب التفاوض، قوائم السلع، فترة السماح، التخفيضات الجمركية والرسوم، المعاملة التفضيلية
الاتفاقيات الاقليمية (مجلس التعاون الخليجي) الاتحادات الجمركية	– السعودية – قطر – البحرين – الامارات – الكويت	إمكانية استفادة باقي الدول العربية من تنفيذ مثل هذه الاتفاقيات الإقليمية بما يخدم اتفاقيات التجارة العالمية وقواعد المنشأ.
اتفاقيات التجارة الحرّة الأميركية	– الأردن	باقي الدول الأخرى وعددها 20 دولة وتتمثل الاستفادة في أسلوب التفاوض، قوائم السلع، فترة السماح، التخفيضات الجمركية والرسوم والمعاملة التفضيلية
التنافسية على مستوى العالم	أظهر تقرير التنافسية العالمية تنافسية عدد من الدول العربية عالمياً ومنها الأردن، المغرب وتونس وضمن مجالات منها: – حماية حقوق الملكية الفكرية – إزالة العوائق أمام التجارة – القوانين المتعلقة بتكنولوجيا المعلومات والاتصالات	إمكانية استفادة باقي الدول العربية وعددها 18 من هذه التجربة.



المنتدى الاقتصادي الأمريكي-العربي

٢٨-٣٠ أيلول / سبتمبر ٢٠٠٣ ديترويت، مشيغن، الولايات المتحدة الأميركية



الجسر الذي يربط ويوحد الساعين لتبادل فرص التعاون و التقدم الاقتصادي والتكنولوجي والتنمية البشرية بين الولايات المتحدة الأميركية والعالم العربي

عالم واحد... حضارتين... فرص لامتناهية

متحدثين من أبرز الشخصيات العربية و الأمريكية:

- جلالة الملك عبدالله بن الحسين، المملكة الأردنية الهاشمية
- صاحب السمو الملكي ولي العهد الامير الشيخ سلمان بن حمد الخليفة ، مملكة البحرين
- دولة الرئيس رفيق الحريري ، رئيس مجلس الوزراء في لبنان
- معالي الأستاذ عمرو موسى ، أمين عام جامعة الدول العربية
- سعادة الاستاذ سندي لفين ، عضو في مجلس الشيوخ ، مشيغن
- صاحب السمو الملكي الأمير سعود الفيصل ، وزير الخارجية، المملكة العربية السعودية
- صاحب السمو الملكي الأمير تركي الفيصل آل سعود ، رئيس مجلس الإدارة، مركز الملك فيصل للبحوث و العلوم الإسلامية
- معالي الاستاذ ألفارو سيلفا ، الامين العام ، أوبيك ، فيينا
- الدكتور كريغ باريت ، الرئيس التنفيذي، شركة انتيل
- الأستاذ دايفد أوريلي ، رئيس مجلس الادارة و الرئيس التنفيذي، شفرون تيكساس
- الاستاذ مايكل وايت ، رئيس مجلس الادارة و الرئيس التنفيذي، بيبسي انترناشونال
- الدكتور جيف ليمن ، الرئيس المقبل لجامعة كورنيل
- الدكتورة مارثا نوسبوم ، مفكر ، التنمية الانسانية و الاجتماعية، جامعة شيكاغو
- الاستاذ لي رايمند ، رئيس مجلس الادارة و المدير التنفيذي ، شركة أكسون موبيل
- السيدة بادمسري وارير ، نائب الرئيس الاول و الرئيس التنفيذي ، موتورولا
- الاستاذ فنتون سيرف ، نائب الرئيس الاول و هندسة و تكنولوجيا الانترنت ، MCI

يمكنكم الحصول على لائحة المتحدثين الكاملة بزيارة موقعنا على الانترنت: **www.usaeforum.org or www.iktissad.com**

تخطيط و تنفيذ

Global Leadership Team

اشراف و رعاية

غرفة التجارة العربية الأمريكية و غرفة ديترويت للتجارة

بالتعاون مع:

وزارة الخارجية الأميركية و وزارة التجارة الاميركية و جامعة الدول العربية و مجلس التعاون الخليجي

بالاشتراك مع:

مجموعة الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal Group

للمزيد من المعلومات الرجاء الاتصال على:

لبنان: تلفون: ٧٨٠٢٠٠ ١ ٩٦١فاكس: ٧٨٠٢٠٦ ١ ٩٦١ المملكة العربية السعودية هاتف: ٤٧٧٨٦٢٤ ١ ٩٦٦ فاكس: ٤٧٨٤٩٤٦ ١ ٩٦٦

الإمارات العربية المتحدة هاتف: ٢٩٤١٤٤١ ٤ ٩٧١ فاكس: ٢٩٤١٠٣٥ ٤ ٩٧١

بريد الكتروني: conferences@iktissad.com

مكتب السفريات الرسمي

Liberty Services Travel

Email:lts@cyberia.net.lb Fax: 961 1 739700

الإصلاح على قدر عزم أهل الكويت

• فصل ولاية العهد عن رئاسة الوزراء رسالة آل الصُباح إلى الداخل والخارج
• عراق جديد... كويت جديدة



ولي العهد الشيخ سعد العبد الله الصُباح

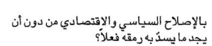
لا يمكن فصل التغيير الدستوري الذي حصل في الكويت عن جملة متغيّرات تشهدها منطقة الخليج العربي بعامة والعراق بخاصة. ففصل ولاية العهد عن رئاسة مجلس الوزراء وتكليف الشيخ **صباح الأحمد الصُباح** تشكيل حكومة بالأصالة، لا يمكن فصله عن اعتبارات داخلية وخارجية تستدعي مثل هذه الخطوة.

داخلياً وخارجياً

على الصعيد الداخلي كان لا بُدّ أن يتولى الشيخ **صُباح** رئاسة الوزراء بالأصالة بعد أن تولاها بالوكالة لسنوات طويلة نيابة عن ولي العهد الشيخ **سعد العبد الله الصُباح** بالنظر إلى ظروف الشيخ **سعد** الصحّية. وأتى التكليف بعد فصل ولاية العهد عن رئاسة السلطة التنفيذية جزءاً من إعادة ترتيب البيت السياسي لأسرة الصُباح على نحو يمكن معه الرؤية بشكل أفضل لمستقبل الكويت.

على الصعيد الخارجي، لا يمكن تجاهل الجانب العراقي. فبعد أن كانت الأوضاع السياسية والاقتصادية لدولة الكويت تراوح مكانها طوال أكثر من عقد من الزمن بفعل طغيان الهاجس الأمني على البلاد والذي كان متمثلاً بالتهديد العراقي، أصبح ممكناً بعد خلع نظام **صدام حسين** من قبل الأميركيين إعادة صوغ دور الكويت من خلال تغيير ما كان الشيخ **صُباح** مفتاحه الأول إزاء العالم الخارجي بفضل خبرته الديبلوماسية العريقة (من الأمم المتحدة إلى وزارة الخارجية أكثر من ربع قرن) وحضوره المميّز في المحافل العربية والدولية خلال السنوات القليلة الماضية.

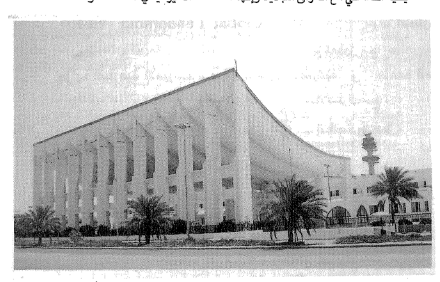
أمّا بعد، فماذا أمام الحكومة الجديدة من عجين لتخبزه وتطعم به من جاع وعطش طوال السنوات الماضية وهو ينادي بالإصلاح السياسي والاقتصادي من دون أن يجد ما يسدّ به رمقه فعلاً؟



الملفات السياسية

سياسياً، إلى جانب إعادة ترتيب بيت الأسرة هناك ملفات عدّة أبرزها الآتي:

- إعطاء المرأة حقوقاً تخوّلها حق الانتخاب والترشّح بعد أن أبلت المرأة الكويتية بلاءً حسناً في قطاعات الحياة العامة كافة عدا السياسة.
- إعادة النظر بالنظام الانتخابي والدوائر لإعطاء صورة أفضل عن توازنات المجتمع ومكوّناته، إذ أن الانتخابات الأخيرة أفرزت جملة ظواهر أبرزها أن مجلس الأمة الحالي لا يشكّل إلاّ 12 في المئة من السكان فقط بسبب غياب المرأة وتعطّل بعض الآليات الديمقراطية الأخرى (سن الاقتراع، الانتخابات الفرعية التي تتمّ في القبائل وتقسيم الدوائر...).
- كيفية التعاطي مع العراق الجديد وإنهاء كلّ بذور الشك المتبادل التي زرعها **صدام حسين** بعد غزوه الكويت العام 1990. ويقضي ذلك مواجهة ملفات ليس أقلّها الديون والتعويضات التي تفوق قيمتها 65 مليار دولار يطالب بها الكويت وقد لا يكون سدادها في مقدّم أولويات مجلس الحكم الجديد في العراق والأميركيين من وراء هذا المجلس. إلى ذلك هناك ملف النفط المشترك على الحدود الشمالية للكويت وكيفية الإفادة من الحقول المشتركة مع العراق (تحت الحدود).
- استمرار الكويت عضواً فاعلاً في بناء مؤسسات مجلس التعاون الخليجي.
- ترميم كلّ جسور الثقة بين الكويت وإيران.
- ترميم الجسور عينها مع بعض الدول العربية التي لم تكن دوماً نصيراً للكويت في مواجهة العراق.
- وهناك ملف الوجود الأميركي على أرض الكويت والذي تحكمه ظروف المصالح الأميركية في المنطقة عموماً.



الملفات الاقتصادية

اقتصادياً، يكمن بيت القصيد في إمكان استعادة الكويت لدورها الذي كان قبل الغزو، علماً أن العالم تقدّم 13 عاماً على الأقل منذ ذلك الحين في مقابل تأجيل الملفات الاقتصادية الكويتية الحسّاسة انتظاراً لزوال الهاجس الأمني العراقي.

ماذا على أجندة الإصلاح المؤجّل:

– فتح البلاد للاستثمار الأجنبي، ليس لأن الكويت بحاجة إلى مال هذا الاستثمار فهي أكثر البلدان العربية ملاءة، بل لأنّ الانفتاح يدخل الكويت في عصر العولمة مع ما يعني ذلك من تدفّق للخبرات والتكنولوجيا والدخول في نسيج العلاقات الاقتصادية الدولية المتمثلة في منظمة التجارة العالمية. ويعني هذا الانفتاح إلغاء الضرائب المفروضة على الاستثمار الأجنبي البالغة 55 في المئة، وإقرار عشرات التشريعات التي تعزّز المنافسة وتمنع الاحتكار وترتقي بمواصفات المنتجات والخدمات وتحرّر التجارة من معظم القيود وخفض الحماية تدريجاً عن قطاعات عدة أبرزها القطاع المصرفي.

– تعزيز المنافسة ومنع الاحتكار يعني فتح المجال للقطاع الخاص لدخول قطاعات لا زالت حكراً على القطاع العام لا سيما تلك التي لم تبل الحكومة فيها بلاءً حسناً لجهة الخدمة وفاعلية الأداء (خسارة قطاع الكهرباء تزيد على المليار دولار سنوياً، قطاع البريد غائباً كلّياً عن الخدمة...) ولا يمكن المضي قُدماً في إصلاحات على هذه الصعد إلاّ إذا أُقرّ قانون الخصخصة الذي أعدّته الحكومة السابقة وجمّده مجلس الأمة حيث هناك معارضة شديدة له. والحكومة الجديدة معنية بحسب التوجّهات المعلنة تحريك مشروع قانون الخصخصة لخدمة أهداف وضعتها نصب عينيها.



رئيس الوزراء الشيخ صباح الأحمد الصُباح

– الشروع في إصلاحات تطاول بنية المالية العامة لتعزيز إيراداتها غير النفطية وترشيد إنفاقها. فالإيرادات النفطية تشكّل أكثر من 83 في المئة من إجمالي الإيرادات، والإنفاق الاستثماري لا يشكّل أكثر من 10 إلى 15 في المئة من إجمالي الإنفاق والباقي تستهلكه الأجور (32 في المئة) والنفقات الجارية الأخرى والتحويلات والتأمينات...

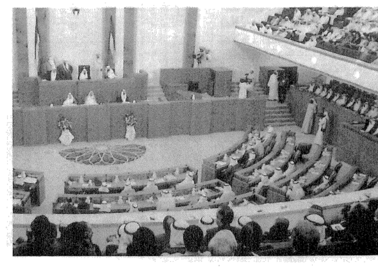
– تبسيط الإجراءات الحكومية وكبح جماح البيروقراطية، فقد تبيّن الأثر السلبي لذلك جليّاً في الآونة الأخيرة بعد تدفّق رجال الأعمال الأميركيين والبريطانيين على الكويت لتأسيس شركات لخدمة مشاريع الإعمار في العراق، إذ تعرّض هؤلاء لإجراءات مطوّلة لا يمكن أن تكون بمستوى أهمية سرعة التحرّك المطلوبة فبادروا إلى نقل بعض أعمالهم إلى الأردن.

– تحديث وتوسعة بعض البنى التحتية وفي مقدّمها الموانئ والمطار لمواكبة تطورات التجارة الإقليمية والدولية وحركة السفر والعبور المرتقبة على نحو كثيف في المرحلة المقبلة بعد زوال نظام صدام وتحوّل المنطقة إلى ورشة أسالت لعاب كبرى الشركات العالمية والإقليمية والمحلية.

– تسريع تنفيذ مشروع نفط الشمال لزيادة الإنتاج لأنّ التركيز على الحقول الحالية لا سيما حقل برقان يضغط على المكامن النفطية، ومشروع الشمال عالق في مجلس الأمة أيضاً لأنه يتطلّب شركات أجنبية، الأمر الذي يرفضه معظم النوّاب (مجلس الأمّة السابق)، وفي هذا المشروع استثمارات تزيد على 7 مليارات دولار.

– تسريع تحويل جزيرة فيلكه إلى جزيرة سياحية، الأمر الذي يتطلّب مشاركة القطاع الخاص باستثمارات تزيد على 10 مليارات دولار.

– تسريع إنشاء منطقة حرّة شمال البلاد لخدمة التجارة المرتقبة مع العراق.



التحدّيات

لا شكّ في أنّ ورشة إصلاح وتحديث وبناء كهذه بحاجة إلى سنوات عدة لإنجازها، وهي ليست سهلة المنال لمجرّد إعلان النوايا الحكومية بشأنها، ففي مجلس الأمة نوّاب لطالما عارضوا الإصلاح (إسلاميون وشعبويون) ليس لأنهم ضد الإصلاح، بل لأنهم يرون في الخصخصة انتقالاً من احتكار إلى آخر، وفي الإصلاح المالي ضرائب ورسوم على المواطنين وفي تخلّي الدولة عن بعض القطاعات تهديداً لوظائف الكويتيين، وفتح البلاد للاستثمار الأجنبي يعني انفتاحاً على المفاهيم الاستهلاكية والثقافية الغربية، الأمر الذي قد يهدّد هوية المجتمع المحافظ. هذه الحجج شاق بحق حيناً وبغير حق أحياناً مدفوعة بهواجس وبلعبة توازن سياسية معروفة ومعتمدة في بلدان عديدة حول العالم الثالث. وتبقى الإشارة إلى أن الليبراليين المعروفين بسعيهم إلى الإصلاح قد منيوا بنصف هزيمة في الانتخابات النيابية الأخيرة وأن على الحكومة أن تجري تسويات مع نوّاب إسلاميين وشعبويين وهنا لبّ التحدّي الذي يواجه الشيخ صباح الأحمد الصُباح. ومن يعرف هذا الرجل يعرف أنه على مستوى المرحلة ولا يقبل للكويت إلاّ أن تكون على قدر عزم أهلها. ■

"أيكويت": 3 مشاريع توسع كلفتها نحو 3 مليارات دولار

الكويت - دريد عودة

أعلن الرئيس التنفيذي لشركة أيكويت للبتروكيميائيات حمد التركيت عن مشروع توسعة الأوليفينات II الذي سيُدار من قبل شركة صناعة الكيماويات البترولية الكويتية وشركة داو الكيميائية الأميركية. ومن المعروف أنّ هاتين الأخيرتين تملكان الحصة الأكبر في شركة أيكويت.

ولفت التركيت إلى أنّ هذه التوسعة المخطّط لها البدء بالإنتاج بداية العام 2007 ستشكّل عهداً جديداً للصناعات اللاحقة والصناعات المشتقّة في الكويت. كما ستعزّز دور المنتجات البتروكيميائية في نموّ الاقتصاد الكويتي، ومساهمتها في إجمالي الصادرات الكويتية غير النفطية.

فالمنتجات البتروكيميائية المشتقّة من مادة الايثيلين الذي تنتجه شركة أيكويت تشكّل ما يزيد عن نسبة 50 في المئة من إجمالي الصادرات الكويتية غير النفطية كلّ عام. ومع مشروع توسعة الأوليفينات II (أو ما يُعرف بـ"أيكويت II")، ستصل هذه النسبة إلى 80 أو 90 في المئة وذلك مع ارتفاع الطاقة الإنتاجية السنوية في الإيثيلين من 800 ألف طن متري حالياً إلى 1,650 ألف طن متري، والبولي الايثيلين من 600 إلى 1,150 ألف طن، والإيثيلين غلايكول من 400 إلى 1,100 ألف.



حمد التركيت

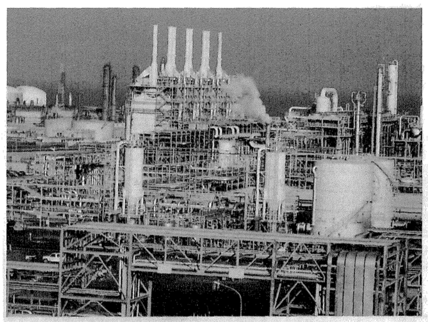
وعلمت "الاقتصاد والأعمال" أنّ التكلفة المتوقعة لمشروع التوسعة ستبلغ أكثر من مليار دولار، ولن تشارك شركة أيكويت في التمويل على الأرجح، وعليه فإنّ شركة داو الكيميائية وشركة صناعة الكيماويات البترولية، اللتين ستديران المشروع، ستتكفّلان بتأمين التمويل اللازم الذي من الممكن أن تشارك بجزء منه شركة بوبيان الشريك الثالث (من القطاع الخاص الكويتي) في شركة أيكويت. كما علمت "الاقتصاد والأعمال" أنّ هناك سيناريوهات تمويل عدّة مطروحة من بينها إمكانية الاقتراض أو زيادة حصة "بوبيان" أو إدخال شريك رابع. وبالتالي فإنّ حصص الملكية في مشروع توسعة الأوليفينات II لم تحدّد بعد بصيغتها النهائية.

أيكويت: النموذج الناجح

إلى ذلك، هناك مشروعان آخران جديدان سيجدان طريقهما إلى التنفيذ الأول، مشروع الـAromatics المنفصل بجانبه المالي عن مشروع الأوليفينات II، والذي ستُديره شركة أيكويت نفسها؛ والثاني، مشروع إيثيل بنزين/ سيترين الذي سيعمل كوحدة منفصلة وستُديره "أيكويت" أيضاً. وستبلغ تكلفة هذين المشروعين مع مشروع توسعة الأوليفينات II مجتمعة ما بين 2,5 و 3 مليارات دولار.

وتبقى شركة أيكويت التي حقّقت نتائج جيدة في وقت قياسي وفي ظروف عالمية وإقليمية صعبة، نموذجاً ناجحاً يحتذى وحجر الزاوية لباقي المشاريع. فنموذج الشراكة في "أيكويت" ضمّ الحكومة الكويتية ممثّلة بشركة صناعة الكيماويات البترولية، وشريكاً ستراتيجياً أجنبياً ممثّلاً بشركة داو الكيميائية، والقطاع الخاص الكويتي ممثّلاً بشركة بوبيان.

ورغم الحرب الأميركية على العراق، حقّقت "أيكويت" خلال النصف الأول من هذا العام أرباحاً قياسية. يعود ذلك في جزء منه إلى ارتفاع الطلب والأسعار في الأسواق العالمية، هذا مع الإشارة إلى أنّ "أيكويت" لم توقف أو تخفّض إنتاجها خلال الحرب، بل شهد شهر آذار/مارس معدلاً قياسياً من ناحية الإنتاج والربحية. ■

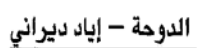


"كيوتل" في ستراتيجية جديدة
الاستثمار إقليمياً بعباءة قطرية





عبد الله بن محمد بن سعود آل ثاني، رئيس مجلس الادارة

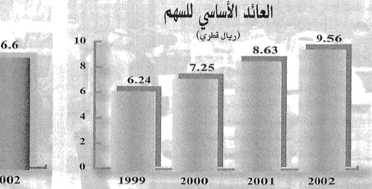


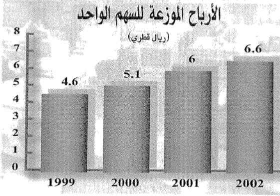
بعد سلسلة من الخطوات الناجحة على مدى الأعوام الماضية وصلت شركة الاتصالات القطرية "كيوتل" الى مرحلة قرارات مصيرية ستحدد أسلوب أدائها للأعمال داخل الشركة وخارجها، سواء في تنفيذ شراكة محتملة مع شركة اتصالات عالمية أم في شراء رخص اتصالات في بلدان اقليمية. والذي يمعن النظر في مشاريع التغيير التي تقودها الادارة يشعر بوطأة التحوّل الداخلي وما يصاحبه من جهود لتطبيق السياسات الجديدة. لذلك يردد معظم المدراء الرئيسيين في الشركة شعاراً واحداً: "بعد النجاح، لا للتقوقع، نعم لسلوك دروب التحوّل والتغيير". وطبعاً، سلوك طريق الانفتاح على المتغيرات واللحاق بالفرص ليس مجرد خيار بل خطوة ستراتيجية على الشركة اتّخاذها قبل أن تبدأ بدخول دائرة المراوحة في سوق أصغر من أن تستوعب مدى الربح والنجاح الذي حققته "كيوتل" حتى اليوم.

والتحوّل الحاصل في "كيوتل" ليس بعيداً عن التحوّلات الجارية في قطر على صعيد الاقتصاد الوطني العام، خصوصاً في وقت تطرح الدوحة نفسها كلاعب اقليمي على المستويين السياسي والاقتصادي. وانعكاس هذه التطوّرات الاقتصادية يظهر في "كيوتل" كما يظهر في قطاعات أخرى ك: النفط، الغاز، العقارات، الفنادق، المنتجعات، الازدهار العمراني، مشاريع الطرقات والتنظيم المُدني.

مفترق طُرق

تقول ادارة "كيوتل" أنها وصلت الى نقطة حاسمة في طريق النموّ والتطوّر، وتعتبر أنّ الاكتفاء بالانجازات مهما كانت كبيرة لن يكون خياراً صائباً، لذلك فهي







دفعت بإتجاه تنشيط اجراء تحوّلات كبيرة استهدفت أداء وأعمال الشركة في نقاط كانت تعتبر لفترة طويلة من الاساسيات التي لا يمكن تغييرها. وكان الاعلان عن هذا الأمر منذ أشهر عندما قالت "كيوتل" أنّها أطلقت مشروعها الجديد لتحويل الشركة الى كيان اقليمي متخصص في الاتصالات عبر خطة تمتد على سنتين. واعتبرت أنه بالتوافق مع ستراتيجيتها الجديدة، ستعتمد البنية الداخلية للشركة على أربعة أقسام: السلكي، اللاسلكي، الأعمال التجارية الخاصة والأعمال التجارية العامة؛ وكلها مدعومة من مركزية مؤسساتية قوية تضمّ الشؤون المالية والستراتيجية والموارد البشرية والاتصالات. واعتبر وقتها رئيس مجلس ادارة الشركة **الشيخ عبد الله بن محمد بن سعود آل ثاني**، أنّ التحوّل الذي بدأت به الشركة هو اهم واكبر عمل تقوم به منذ اطلاقها. وأضاف أنه بهذا التحوّل تكون "كيوتل" على طريق الوصول الى الأسواق الاقليمية لتشكّل مصدراً متميّزاً لخدمات الاتصالات على تنوّعها. وحسب ما يقوله الرئيس التنفيذي **د. ناصر معرفيه**، تنوي الشركة تحقيق ما يفوق التوقّعات دعماً لمصداقيتها وعلاقاتها المتنامية مع زبائنها وموظّفيها وحملة أسهمها.

والأرقام تفسّر بعض الدوافع التي تقف خلف المتغيرات. ففي العام 2002 سجّلت الشركة ايرادات بنحو 1,720 مليار ريال قطري في وقت وصلت القيمة السوقية الى 11,5 ملياراً. وهذه النتائج المهمة كانت نتاج خدمة 266,703 مشتركين في خدمة الهاتف



ناصر معرفيه، الرئيس التنفيذي

النقّال و نحو 176,519 مشتركاً للهاتف الثابت. وعدد موظّفي الشركة الذين يغلب عليهم الطابع الاحترافي العالي والشهادات الجامعية بلغ 1,859 ما يجعل "كيوتل" أكبر من شركة وطنية وأصغر من شركة عالمية في قطاع الاتصالات.

ووضعت الشركة تصوّراً حدّد خطواتها للفترة المقبلة ويرتكز على اولويات هي حسب الأهمية: خلق بيئة عمل تقوم على رؤية ادارية حديثة، جعل العميل محور جميع المبادرات، اغتنام فرص النموّ، تقوية الهيكل المالي، تحقيق فعالية تشغيلية لا تضاهى والمساهمة البنّاءة في تنمية دولة قطر. وتقول مصادر الشركة إنّ الأولوية الستراتيجية الأولى هي الركيزة الأساسية لباقي الأولويات. وفيما تركّز الأولويتان الثانية والثالثة على رفع ايرادات الشركة، فإنّ الرابعة والخامسة تركزان على تحسين هامش الربحية، وتهدف الأخيرة الى إظهار الأهمية الستراتيجية لـ"كيوتل" في تنمية الاقتصاد القطري.

معرفيه: شراكة استثمارية

يعتبر **معرفيه** أنّ الأداء المتميّز الذي حققته الشركة في الفترة الماضية "أمّن أرباحاً كبيرة، ما جعلنا نفكّر في سبل استثمار اضافية الى التي نملكها في شركات اتصالات مثل: "انتلسات"، "عربسات" و"الثريا". لذلك نحن نفكّر في الدخول كمستثمر مباشر في قطاع الاتصالات. وما يميّزنا في هذا القطاع هو السيولة الكبيرة. وأمامنا خيارات عدّة، إمّا الدخول مباشرة لوحدنا كمستثمر في الاتصالات أو الدخول مع شريك ستراتيجي، ولدينا مفاوضات مع أطراف عدّة لتشكيل شراكة متكاملة للاستثمار في هذا القطاع. ولأننا سنستثمر خارج قطر فنحن نحتاج إلى مشغّل ستراتيجي، والمباحثات التي نجريها مع شركات أوروبية ضرورية لأنّ الأسواق التي نفكر في الاستثمار فيها هي من الحجم الكبير، والشريك يجب أن يكون صاحب خبرة طويلة".

وعن نتائج العام 2002 يقول: "إنّ تطوير الخدمات دفعنا الى مستويات ربح مرتفعة فحققنا أداءً متميّزاً وإرتفع سعر السهم وسيواصل ارتفاعه في العام 2003. واعتماداً على هذه المعطيات الايجابية، بدأنا بتغييرات كانت مطلوبة على الرغم من أننا نقدّم أفضل الخدمات بين شركات الاتصالات على المستوى العربي. واليوم نحن ننظر بجدّية الى تطوير الخدمات ذات القيمة المضافة، ودعمنا

خدمات متقدّمة

تقدّم "كيوتل" خدمات الاتصالات على أنواعها ابتداءً بالثابت والنقّال مروراً بخدمات نقل المعلومات والإنترنت وسائر خدمات الاتصالات المعلوماتية، لكن أبرز الخدمات التي بدأت بالتحضير لها منذ كانون الثاني / يناير كانت عبر مشروع نظام بروتوكول الإنترنت.

ويعتبر هذا المشروع انجازاً في وقت تحاول شركات اتصالات عربية عديدة التعامل مع هذه التقنية من دون جدوى، فقد استطاعت "كيوتل" أن تنفّذ مشروعاً يمكن أن يوفّر نظام اتصالات يضعها بين أهم شركات الاتصالات العالمية. ويوفّر نظام الاتصالات عبر بروتوكول الإنترنت خدمات الاتصال الصوتي والفيديو والبيانات.



ناصر معرفيه يتحدث إلى الزميل إياد الديراني

ذلك ببرنامج تحوّل داخلي في الشركة، ولمدة 4 الى 5 أشهر نفّذنا دراسة بدعم من مجموعة مستشارين عالميين وحصلنا في النهاية على مخطط ستراتيجي للسنوات المقبلة. وأبرز الملاحظات التي خرجنا بها لدعم المخطط الجديد كانت تطوير الموظّفين والتركيز على التسويق. إثر ذلك بدأنا مباشرة التفكير بالتوسّع على خلفية قدرة مالية متقدّمة".

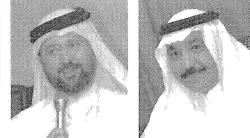
وعن متطلبات منظمة التجارة العالمية قال: "إنّ المنظمة لا تفرض فتح الأسواق، وتترك للبلدان الموقّعة على الاتفاقية أن تقدّر وضعها إزاء تطبيق الشروط". ويضيف: "إنّ الوضع الاقتصادي للبلدان المختلفة يستدعي أن تتعامل الاقتصادات المختلفة مع شروط منظمة التجارة العالمية بطرق وأساليب مختلفة. ونحن من جهتنا كشركة لم نطبّق سياسة احتكارية كاملة على السوق، فمنحنا شركات مختلفة مشاريع خدمات اتصالات، مع العلم أن السوق ستبقى مع الشركة حتى العام 2013".

ملفات قيد الدرس

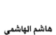
أمّا الاستثمار الخارجي بالنسبة لـ **معرفيه** فيتحدد وفق مجموعة متطلّبات ينبغي توفّرها في السوق المستهدفة وهي تبدأ بحجم السوق وعدد المشغّلين الموجودين والوضع التنظيمي المتوفّر ومدى وضوحه. ومن جانب آخر يعتبر **معرفيه** أنّ للمخاطر السياسية تأثيراً كبيراً على عمل أي مشغّل يريد استثمار أمواله في أيّ سوق، فالاستقرار شرط مهم من شأنه خفض مؤشّر المخاطر لرأس المال الاستثماري. كذلك تعبّر القوّة الشرائية في أيّ سوق عن وضع قطاع الاتصالات، وتحدّد تالياً مدى نجاح أيّ عملية استثمار وتحدد أيضاً حجم الاستثمار المطلوب. ويقول عن بعض أسواق البلدان العربية، أنّها واعدة وذكر لبنان على أنه يمتلك سوقاً واعدة وقد درست ادارة "كيوتل" ملف الهاتف النقّال فيه. ويشير في الوقت عينه الى أنّ بعض البلدان العربية فتحت أسواقها من دون تنظيم ما جعل الشركات تبتعد عنها.

وعن العراق يقول **معرفيه** أنّه على الرغم من أنّ السوق هناك تمرّ في مرحلة صعبة إلاّ أنّ ذلك لا يخفف من قوة وقيمة السوق، ويتزامن ذلك مع ضبابية في طرح المزايدة ما يجعل الكثير من الأمور غير مفهومة. وعمّا إذا كانت الأسابيع المقبلة ستحمل بعض الوضوح الى العمل في السوق يقول: "إنّ الكلام حالياً كثير من دون أسس، ولذلك فإنّ "كيوتل" لا تنظر الى الملف على أنه فرصة للاستعراض الاعلامي بل كإحتمال مستقبلي للعمل". ■

"كيوتل": مشروع U -TURN خطوة إلى الأمام







هاشم الهاشمي — وليد السيّد — سعود بن ناصر آل ثاني

تمتلك اتصالات قطر (كيوتل) الحقوق الحصرية لتوفير خدمات الاتصالات في دولة قطر حتى العام 2013، وهي إحدى أكبر الشركات العامة في البلاد، وقد تمّ طرح أسهمها للتداول في سوق الدوحة للأوراق المالية وفي بورصة لندن العام 1999، تلا ذلك تسجيلها في سوق البحرين للأوراق المالية العام 2001 ثمّ سوق أبو ظبي للأوراق المالية العام 2001. ومنذ أن بدأت بتفعيل دورها في قطر على أسس مؤسساتية قوية، نظر الخبراء الى سياستها الداخلية ومشروع اعادة الهيكلة الذي أجرته لاقسامها المختلفة على أنه واحد من المشاريع القليلة على مستوى شركات الاتصالات في العالم العربي، كذلك يعتبر المراقبون أنّ اعادة الهيكلة الداخلية في "كيوتل" تعدّ خطوة متلازمة مع سياسة جديدة تعدّ لقطر وسط بلدان مجلس التعاون الخليجي.

وفي المشروع الذي أطلقت عليه الشركة اسم U-TURN ظهرت معالم السياسة الجديدة القاضية بوضع المعايير المؤسساتية كركن أساسي في اداء العمل محل أي اعتبارات أخرى. ومن خلال لقاءات عدة أجرتها "الاقتصاد والأعمال" مع مدراء أساسيين في "كيوتل" كانت الرسالة التي تحاول الشركة ايصالها واحدة: "كيوتل أكبر من خطوة على درب التطوير، إنّها جزء أساسي من مشروع اقتصادي وطني عام ولدى الشركة من النجاحات ما يكفي للتصدير الى قطاعات وطنية أخرى. وبناءً على النتائج المميّزة خليجياً، الشركة قررت دخول معترك الاستثمار الخارجي برصيد كبير تدعمه الأرباح والكوادر الخبيرة في ادارة قطاع الاتصالات".

الهاشمي: نجاح اقتصادي

المدير التنفيذي للاتصال والعلاقات في "كيوتل" هاشم الهاشمي، يعتبر النجاح الذي تحققه "كيوتل" جزءاً أساسياً من حالة قطرية عامة، ويربط الازدهار الذي تشهده الدوحة بمجمل الدور الذي تتقدّم للعبه اقليمياً ودولياً. ويقول إنّ السنة المالية التي سجّلتها "كيوتل" للعام 2002 هي بلا شك مؤشر وطني بقدر ما هو خاص بالشركة، لأنّ قطاع الاتصالات القطري هو كما قطاع الغاز والنفط والعقارات وغيرها تشكّل دائرة واحدة تسعى القيادة القطرية الى تعزيزها وحمايتها وتطويرها.

السيّد: الدور القطري

مدير العلاقات العامة وليد السيّد متحمّس جداً، ويرى لشركة "كيوتل" دوراً ريادياً على مستوى المنطقة، وفي كلّ حواراته مع الصحفيين يردد أنّ للدوحة مكاناً متميّزاً على خارطة الشرق الأوسط ودول الخليج خصوصاً. ويضيف أن المؤتمرات التي شهدتها قطر مؤخراً ما هي إلاّ أوّل مؤشرات تحوّل العاصمة الى مركز مؤتمرات اقليمي يجمع المنطقة على أرضية واحدة. ويَعد السيّد أنّ انطلاق عجلة الازدهار القطرية لن تتوقّف قبل أن تفتح مجالاً لدور قطري كبير على مستوى الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

سعود بن ناصر: تواصل أفضل

مدير العلاقات الداخلية الشيخ سعود بن ناصر آل ثاني، يرى أنّ "كيوتل" التي شهدت أكبر دراسة من نوعها لشركة اتصالات في المنطقة بدأت عملياً بتطبيق ستراتيجية داخلية متميّزة خصوصاً بعد تطبيق مشروع U-TURN. ويضيف أن الشركة مع تطبيقها المشروع الداخلي الجديد سترفع من نوعية علاقاتها الداخلية وتسرّع التواصل ما يؤدي مباشرة الى خدمة أفضل للزبائن على طريق الوصول الى الخدمات ذات القيمة المضافة دائماً. ■

المدير التنفيذي لـ "الضمان":

محفظة الضمان في سنتين نمت بنسبة 47 في المئة

أكّد شهاب قرقاش المدير التنفيذي لـ"الضمان" للأوراق المالية اهتمام الشركة بسوق العراق التي "سيظل موضوعاً مهماً لسنوات طويلة مقبلة". وقال قرقاش في حوار مع "الاقتصاد والأعمال" أن الشركات العائلية مشبّعة بالسيولة، الأمر الذي يجعلها تتأخر في التحول إلى شركات عامة. وهنا الحوار:

شهاب قرقاش

□ ما هي طبيعة محفظة الضمان؟ وكيف تقيّمون أداءها ونتائجها بعد نحو عامين على إنشائها؟

□ لقد أكملت محفظة الضمان للأسهم التي تختص بالاستثمار في سوق الإمارات سنتين منذ إنشائها في بداية تموز/يوليو 2001. خلال هذين العامين تمكنت المحفظة من النمو بنسبة تزيد على 47 في المئة، واستطاعت أن توزع 18 درهماً أرباحاً نقدية عن كل سهم والذي كانت قيمته عند تأسيس المحفظة 100 درهم. لقد انطلقت المحفظة بثلاثة أهداف واضحة وهي النمو بمقدار 10 إلى 15 في المئة خلال عمر المحفظة، توزيع أرباح نقدية كل ثلاثة اشهر، والتفوق على مؤشر بنك أبو ظبي الوطني لسوق الإمارات. والحمد لله، لقد حققنا هذه الأهداف.

□ أطلقتم محفظة الضمان لفرص الاستثمار في العراق خلال هذا العام، ما هي العوامل وراء إنشاء هذه المحفظة؟ وما هي الجدوى المرتقبة منها؟

□ إن إعادة إعمار العراق موضوع مهم سيظل معنا لسنوات طويلة مستقبلاً. كما أن الفرص الاستثمارية في العراق تفوق أي شيء رأته المنطقة منذ ثورة النفط في الخليج قبل عقود عدة. لذلك كان من الطبيعي أن نتطلع إلى السوق العراقية، وأن نوجد لمستثمرينا آلية يستطيعون من خلالها الاستثمار في العراق، كما نوجد لأنفسنا طريقة للمشاركة في إعادة بناء هذا البلد الجار. لقد استبقنا الأحداث فأطلقنا المحفظة في كانون الثاني/يناير 2003 أي قبل نشوب الحرب، ونحن خلال الأشهر الستة الأولى نستطيع أن نتحسس بصورة عامة الطريقة التي يتطور فيها عراق ما بعد الحرب، ورغم أن هذه الأيام الأولى صعبة، إلا أن الجهود الاستثمارية المبكرة كمحفظتنا وغيرها من المحافظ هي التي سيكون لها الأثر الأكبر في عودة النشاط الاقتصادي لهذا البلد.

□ كيف تقيمون واقع أسواق أبو ظبي ودبي المالية؟ وما هي رؤيتكم المستقبلية لتطوير نشاطها؟

□ لا شك في أن وضع أسواق المال في الإمارات أفضل بكثير مما كان قبل خمس سنوات، ولكن ما يزال هناك الكثير الكثير الذي يجب عمله حتى ترقى هذه السوق إلى مستويات تليق بالاسم المرموق الذي بنته دولة الإمارات في مجالات أخرى. إننا نتوق إلى درجة أكبر من المصداقية والشفافية والمسؤولية، وذلك سواء من الشركات العامة أو كبار المسؤولين أو حتى كبار المستثمرين. لا يوجد بعد وعي شامل للبعد الذي يمكن أن تصله أسواق المال في دولة الإمارات، وربما هذه ظاهرة يمكن تعميمها على جميع الدول العربية. إن أسواق المال كنز لم يكتشفه العرب بعد، ولربما نرى الطاقات تنصب لإيجاد سوق مال فعّالة تلعب دورها الحقيقي في تنمية رؤوس الأموال وتطويرها وإيصال القدرة على الوصول إليها إلى كل من أراد استخدامها.

□ ما هي برأيكم أبرز العوائق التي تواجهها هذه الأسواق؟ وكيف يمكن العمل على تخطيها؟

□ من أهم العوائق الشفافية والمصداقية وعموماً قدرة الأسواق على الربط بين من لديه مال يستثمره بمن لديه حاجة لهذا المال. كما أن أسواق الدين ما تزال صغيرة وغير مهمة، والتركيز يظل على الأسهم من دون خلق أدوات ومشتقات يمكن تسخيرها لتسهيل العمليات التمويلية. والرسالة التي أنشئت من أجلها أسواق المال، كذلك التفاعل بين الدولة والسوق ضعيف، فيجب أن يكون هناك تفهم وتعاون أكبر حتى يكون الطرفان مكملين لبعضهما البعض.

□ هل لديكم النية لإطلاق محافظ جديدة في المدى القريب والبعيد؟ وعلى أي القطاعات ستركّزون؟

□ هناك دائماً تطلّع لتطوير ما هو جديد ومفيد. إن "الضمان" تركز على الأسواق المحلية والخليجية، ومن هذه الأسواق نستمد قوتنا. كما أننا شركة تركز على مجموعة صغيرة جداً من العملاء الذين نكسب ولاءهم ونحرص على إبقائهم بالدرجة الأولى، وهؤلاء العملاء دائماً يتوقعون منّا ما هو جديد وخلاق.

□ إلى أي مدى يمكن أن يساهم إدراج الشركات العائلية لأسهمها في تطوير السوق المالية في الإمارات؟

□ الشركات العائلية ستلعب دوراً في تطوير أسواق المال في الإمارات، ولكنه لن يكون دوراً آنياً، بل أن الشركات العائلية ستتأخر قليلاً حتى تطمئن إلى تطوّر الأمور في صالحها، خصوصاً وأن أغلبها لا تحتاج إلى أي ضخ جديد للسيولة، فهي مشبعة بها لذا لا ترى سبباً للتضحية بالسيطرة العائلية في سبيل تمويل هي ليست بحاجة إليه.

□ ما هو تقييمكم لإنشاء مركز دبي المالي العالمي؟ وما هو الدور المحلي والإقليمي الذي تتوقعونه لهذا المركز؟

□ إننا متفائلون جداً بمركز دبي المالي ونتطلع إلى ظهوره بكل ما يعد به من مصداقية احتراف وشفافية تتطور بها القدرة الاقليمية على التوصل إلى المال الاستثماري الكثير في المنطقة. ورغم أن مركز دبي المالي يعد بجلب كبرى بيوت المال العالمية، إلا أننا ربما نهتم أكثر بالدور الاقليمي لهذا المركز، والذي يمكن تلخيصه في جلب المؤسسات المالية والعملاء من المنطقة وجمعهم في مكان واحد يتمّ فيه تبادل الاتفاق على المشاريع التمويلية المختلفة والادارة المحترفة للاصول في المنطقة. ■



"الهيدروسول" يوفّر 70 في المئة من مياه الري

عدرا: رفع معدل الإنتاج الزراعي مقابل خفض التكلفة

لم يعد توفّر المياه عائقاً أمام تنمية القطاع الزراعي في البلدان العربية. وبفضل تقنية "الهيدروسول"، باتت الزراعة حتى في المناطق الصحراوية والجافة أمراً ليس فقط ممكناً وإنما منخفض التكلفة. فمادة "الهيدروسول" تقوم بامتصاص مياه الري وتخزينها، ومن ثم تعيد إطلاق المياه عند الحاجة. والنتيجة، توفير نحو 70 في المئة من مياه الري. إضافة إلى ذلك، يلعب "الهيدروسول" دور المنشّط الحيوي لجهة زيادة البراعم وكثافة الجذور وزيادة النمو والإنتاج وتطوير حياة الغرس بنسبة 95 في المئة في الأراضي الصحراوية عبر مدّ المزروعات بالعناصر المغذية الأساسية.



عبد الله عدرا

يقول رئيس شركة "تكنولوجيات الماء والبيئة"، الموزع الحصري لمادة الهيدروسول، **عبدالله عدرا**: "الهيدروسول عبارة عن مركب مكثف يدعى بوليمر. والمعروف أن البوليمر هو أحد مشتقات البترول، وهو منتج محايد قابل للانحلال العضوي الكامل وصديق للبيئة. ومن أبرز خصائصه القدرة الهائلة على امتصاص المياه والبطء في إعادة إطلاقه أو الإفراج عنه. والبوليمر قادر على امتصاص قدر من الماء يزيد على 600 ضعف من حجمه، ثم إعادة إطلاقه حسب الطلب أو بواسطة التبخر. ولقد صممنا نوعاً معيناً من البوليمر خصيصاً لغايات زراعية، وبهذا وفّرنا ما بين 50 و70 في المئة من مياه الري في كافة اختباراتنا وفي الزراعات التجارية".

وحول آلية عمل "الهيدروسول"، يوضح **عدرا** أنه "يتمّ استعمال الهيدروسول تماماً كما نستعمل البذور على عمق 10 إلى 15 سم تحت التراب ونرويها بشكل اعتيادي خلال الأسابيع الأولى لتتشبع بالمياه. وبعدها نقوم بإنقاص كمية مياه الري تدريجياً بنحو 60 إلى 70 في المئة. فمادة الهيدروسول تعالج التربة وطبقاتها استناداً إلى أسلوب الاحتباس والتقنين بحيث يصل التوفير في المياه والسماد والمواد المحسّنة والمخصّبة إلى اكثر من 50 في المئة، كما أنها تزيد في سرعة نمو المزروعات ومعدل الإنتاج حتى 30 في المئة، فضلاً عن أنها تقلّل من تأثيرات الملح وتنشّط نمو الجذور من دون أن تؤذي البيئة".

مدى الحاجة

إن مواد الهيدروسول هي وليدة تكنولوجيا متطورة ومصممة خصيصاً للمزروعات والأغراس على كافة أنواعها في الشروط والظروف الصعبة مثل الأراضي الصحراوية الشديدة الملوحة والمناخات الحارة حيث يندر هطول الأمطار. والسؤال المطروح هو مدى حاجة الأسواق العربية إلى مثل هذه التكنولوجيا وكيفية تجاوبها مع التقنية المستحدثة في القطاع الزراعي.

ويجيب عدرا بالأرقام قائلاً: "استناداً إلى مؤتمر جنيف حول البيئة ونوعية العيش الذي انعقد في حزيران/ يونيو 1994، فان البلد الذي تبلغ فيه حصة الفرد الواحد من المياه اقل من 1700 متر مكعب هو بشكل عام يعاني من قلة المياه، أما لائحة البلدان التي تعاني من ندرة المياه وفق إحصاء 1995، فكانت تضم 7 بلدان 3 منها في الشرق الأوسط وهي البحرين والأردن والكويت. وفي العام 1996، أضيف إلى تلك اللائحة أسماء 13 بلداً 8 منها في الشرق الأوسط هي: الجزائر، فلسطين، قطر، الإمارات، اليمن، السعودية، الصومال، وتونس. وتتوقع دراسات قامت بها الأمم المتحدة إضافة 10 بلدان أخرى مع حلول العام 2025، سبعة منها في الشرق الأوسط وأفريقيا هي: مصر، أثيوبيا، إيران، ليبيا، المغرب، عمان، وسورية. وهذا يعني أنه مع حلول العام 2025، سيكون هناك في هذه المنطقة من العالم 18 بلدا يعاني من نقص المياه".

ويضيف عدرا: "ومع الأخذ في الاعتبار أن كل متر مربع من الأرض الخضراء يحتاج إلى 12 ليتراً من مياه الري يومياً، فإن استخدام الهيدروسول يمكن أن يخفض تلك الكمية إلى 6 ليترات يومياً فقط".

في التكاليف والمنافسة

يعطي **عدرا** مثالاً على خفض تكاليف الري عبر استخدام الهيدروسول ويقول: "تبلغ كلفة المياه اللازمة لري ملعب غولف بمساحة 30 أو 40 هكتاراً نحو 2 مليون دولار، لكن بـ400 ألف دولار فقط ثمناً لنحو 40 طناً من الهيدروسول، يمكننا أن نوفر في السنة نصف هذه التكاليف. ويغطي هذا التوفير 4 سنوات تقريباً، ما يعني أننا نوفر على عملائنا نحو 4 ملايين دولار ثمن مياه مقابل استثمار 400 ألف دولار فقط، ثم أننا نكرر العملية مرة كل 4 أو 5 سنوات".

وفي ما خص المنافسة التي تتعرض لها الشركة، يؤكد **عدرا** أنه: "لا يشعر بمنافسة مباشرة. بالنسبة إلى مادة بوليمر، هناك عدد قليل من الشركات التي تنتج مواداً مماثلة في الغرب. وأستطيع أن أؤكد لكم وبغض النظر عن مادة الهيدروسول، أن المهم في الموضوع هو أن تكون متواجداً على الأرض يومياً وتراقب وتعمل وتتفحص وتعالج المشكلات، إذ لا يوجد على هذا الصعيد شركة موازية بمنتجات مماثلة فاعلة ميدانياً اليوم". ■

شركة بوش لقطع الغيار تفتتح مكتباً إقليمياً في دبي

افتتحت شركة روبرت بوش BOSCH لقطع غيار السيارات مكتباً إقليمياً لها في دبي لدعم موزّعيها وتلبية احتياجات عملائها في منطقة الخليج وباكستان، في ظل ما تشهده أسواق المنطقة من تزايد في أعداد السيارات الحديثة والفخمة.

وقال مدير عام المكتب **جاك سيونسكي** Jack Siwinski لـ "الاقتصاد والأعمال" أن تقنية "بوش" التصنيعية المميّزة واستخدامها لأعلى المواصفات والمقاييس ساهم بشكل فعّال في دعم مصداقية موزّعيها أمام العملاء في جودة القطعة مع تميّز الخدمة والصيانة.

ولاحظ أن قطع غيار بوش ما تزال تحظى بثقة العملاء على الرغم من ارتفاع أسعارها مقارنة بنظيراتها من العلامات التجارية الأخرى في ظل نظام السوق الحرة الذي تعتمده المنطقة وتتوافر فيها مختلف أنواع قطع غيار السيارات المستوردة.

وعزا **سيونسكي** نجاح "بوش" إلى عوامل عدّة يتصدّرها "التآلف التام بين الشركة والموزّع. فالشركة تدعم الموزّع بالخبراء المتخصصين في التصنيع والتسويق، الذين يتولون إبراز مميّزات قطع الغيار وانعكاساتها الإيجابية على المسارين التقني والكهربائي؛ وعلى مدى الأمان والسلامة والتوفير الذي يحققه العميل.



الشيخ احمد بن سعيد آل مكتوم يفتتح المكتب في دبي

ويقوم الموزّع بتطبيق ذلك لكن بصورة تتماشى مع ظروف وواقع احتياجات عملاء سوقه".

وأشار مدير عام مكتب دبي إلى أن السوق السعودية وعبر موزّعها شركة الجفالي إخوان تعتبر من أكبر الأسواق العربية والإقليمية حيوية في مبيعات قطع غيار بوش للسيارات وصيانة السيارات الأوروبية. لذلك فإنّ المكتب في دبي سيساهم في تحسين وتسريع مستوى ونوعية الخدمات لا سيما وأن شركة بوش تُصنّع الأنظمة الإلكترونية والكهربائية في السيارات الأوروبية.

وأكّد **سيونسكي** أن أسواق المنطقة شهدت منذ بداية الألفية الجديدة زيادة في المبيعات بلغت نحو 20 في المئة، ما يعدّ تطوّراً مميّزاً في ظل تذبذب سعر صرف اليورو مقابل العملات الأخرى وانعكاساته على سعر الكلفة.

وأوضح أن تاريخ شركة بوش يعكس عراقتها ووضعها المتميّز في السوق العالمية، فهي مزوّدة وداعمة لمتطلبات واحتياجات صناعة السيارات الأوروبية عبر 202 قسم متخصص في الشركة، كما توفّر الشركة كفالة ما بعد البيع عبر 10 آلاف مركز وورشة معتمدة من "بوش" في السوق العالمية.

ونتيجة لكل هذه العوامل، فإنّ مبيعات الشركة العالمية وصلت في العام 2002 إلى 35 مليار يورو منها 66,5 في المئة من مبيعات قسم قطع غيار السيارات.

يذكر أن مكتب بوش في دبي تمّ افتتاحه برعاية **الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم** رئيس دائرة الطيران المدني، وحضور **خالد الجفالي** وحشد من ممثلي الشركات الموزّعة في المنطقة. ■

سيونسكي: زادت مبيعاتنا في المنطقة بنسبة 20 في المئة

***

خدمات ما بعد البيع مؤمّنة عبر 10 آلاف مركز

جاك سيونسكي

5,7 ملايين دولار في النصف الأول

أريج: عودة الربحية

سجّلت المجموعة العربية للتأمين "أريج" في النصف الأول من العام الجاري صافي أرباح بلغت نحو 5,7 ملايين دولار أميركي عاكسة بذلك تقدماً ملحوظاً مقارنة بصافي خسارة قدرها 8,3 ملايين دولار أميركي للفترة نفسها من العام الماضي.

ووصف الرئيس التنفيذي لـ "أريج" **أودو كروغر** النتائج نصف السنوية بأنها "مشجعة وتعكس نجاح المبادرات المتعددة التي اعتمدتها المجموعة في السنوات الأخيرة لتصحيح مسارها وتطوير أعمالها". وأضاف: "نحن نسير بخطى ثابتة لوضع المجموعة كشريك اختياري لشركات التأمين في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا".

وأشار **كروغر** إلى أن تراجع تأثيرات التزام المجموعة في الماضي بعقود إعادة التأمين طويلة المدى ونشاط الأعمال غير الملائم في التسعينات بات بالإمكان التحكم به ومقابلته بمستوى مناسب من الاحتياطي الفني. وقال بأن التقدّم الذي تم إحرازه كان على مستوى المجموعة ككل، حيث زادت أرباح التأمين بسبب اختيار الأخطار، التسعير المناسب ودقة إدارة المصروفات. "فقد تحسّن الأداء الاستثماري في الأسواق ووصل عائد الاستثمار السنوي في المتوسط إلى 5,9 في المئة، ما ساهم إيجابياً في النتيجة الأخيرة".

وحققت أعمال إعادة التأمين من الشركة الأم في البحرين ربحاً صافياً بلغ 5,1 ملايين دولار أميركي عن الأشهر الستة الأولى من العام الحالي مقارنة بصافي خسارة بلغت 2,4 مليون دولار أميركي عن الفترة نفسها من العام الماضي.

وتم تسجيل معدل مطالبات نسبي متواضع بلغ 73,3 في المئة بالنسبة لإعادة التأمين خلال النصف الأول من العام الجاري على الرغم من آثار المطالبات المتعلقة بالأنشطة التي تم وقفها مثل الطيران وتلك الخاصة بتأمين الطاقة البحري التي أجريت قبل العام 2000 والتي بلغت في مجملها 5,7 ملايين دولار أميركي.



أودو كروغر

وسجلت صافي كلفة المطالبات المتعلقة بإعادة التأمين 33,8 مليون دولار أميركي مقارنة بـ 32,3 مليوناً عن الفترة نفسها من العام الماضي.

وحققت عمليات الشركات التابعة والزميلة للمجموعة أرباحاً قدرها 3,3 ملايين دولار أميركي عن الأشهر الستة الأولى من العام الجاري، مقارنة بخسارة صافية قدرها 1,6 مليون دولار للفترة نفسها من العام 2002. وقد نمت حقوق المساهمين فبلغت 122,8 مليون دولار أميركي في النصف الأول من العام الحالي مقارنة بـ116,7 مليون دولار في نهاية العام 2002، وساهم صافي الأرباح نصف السنوية بما نسبته 5 في المئة من العائد على المتوسط من حقوق المساهمين.

موقع "أريج" الجديد
www.arig.com.bh و http://arig.net

وأعلن كروغر أن المجموعة ستواصل جهودها في الحفاظ على الأداء الإيجابي النصف سنوي وتحقيق العودة إلى الربحية مع نهاية العام 2003.

من جهة أخرى دشنت المجموعة موقعها الجديد على شبكة الإنترنت والذي يوفر الأخبار والمعلومات عن أنشطة وأعمال المجموعة إضافة إلى الأخبار عن أسواق التأمين الإقليمية.

كما يتيح الموقع الجديد لزواره الوصول إلى دليل أريج السادس لشركات التأمين في العالم العربي واستخدامه والذي أصدرته المجموعة مؤخراً. ويوفر هذا الدليل إلى جانب معلومات حول خدمات المجموعة ومنتجاتها، أخبارها الصحفية، تقاريرها والمطبوعات التي تصدرها، قسماً خاصاً لعلاقات المساهمين يحتوي على المعلومات والأخبار والاجتماعات التي تُعنى بشؤون مساهمي المجموعة.

وقال **كروغر** بأنه تمّ تصميم الموقع الجديد بما يتناسب واحتياجات ومتطلبات زبائن المجموعة وشركاء أعمالها ومساهميها وصناعة التأمين الإقليمية والأطراف الأخرى ذوي العلاقة بالمجموعة وبصناعة التأمين.

على صعيد آخر، حازت شركة ضمانات الخليج لتزويد خدمة تمديد الضمان على السيارات في منطقة الشرق الأوسط والتابعة للمجموعة العربية للتأمين "أريج" على شهادة الجودة ISO 9001:2000، لتصبح بذلك أول شركة من نوعها تحقق مستويات الجودة العالمية.

وتسلّم مدير عام شركة ضمانات الخليج **في. آر. أجيتكومار** شهادة الجودة من رئيس لجنة التقييم لتسجيل ضمان الجودة في لويدز **مايكل حنا**. واعتبر **أجيتكومار** بأن حصول الشركة على شهادة ضمان الجودة "سيعزز مركزها التجاري كمزود ذي كفاءة عالية في مجال توفير تأمينات تمديد الضمان".

وتغطي شهادة الجودة التي حصلت عليها ضمانات الخليج أنشطة الشركة للمبيعات والتسويق وكذلك إدارة المطالبات التأمينية.

يذكر أن الشركة أصبحت جزءاً من المجموعة العربية للتأمين في تشرين الثاني/ نوفمبر الماضي عندما قامت المجموعة بشراء 66 في المئة من ضمانات الخليج من شركة عُمان الوطنية للاستثمار القابضة في مسقط. وتتجه شركة ضمانات الخليج إلى تنويع أنشطتها التأمينية في مجال تمديد الضمان لتشمل فئات جديدة مثل الأجهزة الإلكترونية ومنتجات تقنية المعلومات. ■

السعودية:
صدور وشيك لنظام شركات التأمين

توقّعت مصادر تأمينية في المملكة العربية السعودية أن يشهد شهر أيلول/ سبتمبر تحوّلات جوهرية في قطاع التأمين وذلك بعد إقرار مجلس الوزراء السعودي أواسط تموز/ يوليو نظام مراقبة شركات التأمين التعاونية والموافقة على إنشائها وفق ضوابط محددة تتطابق مع الشريعة الإسلامية.

ومن المفترض أن يؤدي هذا القرار إلى تسوية أوضاع نحو 70 شركة تأمين سعودية موجودة في البلاد تمارس النشاط التأميني من دون أية ضوابط قانونية وبالتالي تمنع خروج ملياري ريال سعودي سنوياً (533,29 مليون دولار) من السوق لصالح شركات إعادة التأمين، كما سيساهم القرار الجديد في تنقية السوق وفي حصول عمليات اندماج بنسبة عالية بين الشركات العاملة حالياً في السوق.

ويشير عدد من الخبراء في التأمين في المملكة إلى أن القطاع سيلعب دوراً حيوياً في الاقتصاد الوطني السعودي إذ ستزيد مساهمة قطاع التأمين في الناتج المحلي من 0,7 في المئة إلى 3,7 في المئة في السنوات المقبلة، لافتين إلى نمو حجم السوق من 5 مليارات ريال (1,33 مليار دولار) حالياً إلى ما يزيد على 21 ملياراً (5,59 مليارات دولار).

ويقضي القرار الجديد بعدم جواز تأسيس أي شركة تأمين أو إعادة تأمين إلاّ بموجب ترخيص يصدر بقرار من مجلس الوزراء ويحظّر على شركات التأمين أو الإعادة التوقّف عن مزاولة نشاطها التأميني قبل الحصول على موافقة مؤسسة النقد العربي السعودي.

ومنح النظام وزارة التجارة والصناعة بالاتفاق مع مؤسسة النقد السعودي مهمة تحديد الشروط الخاصة لمنح التراخيص بمزاولة المهن الحرة المتعلقة بنشاط التأمين والذي نص أيضاً على معاقبة كل من يخالف أي حكم من أحكامه أو أحكام لائحته التنفيذية بغرامة قد تصل إلى مليون ريال والسجن لمدة قد تصل كذلك إلى أربع سنوات.

وكان النشاط التأميني في المملكة الذي بدأ منذ نحو عقدين يقتصر، وبشكل غير منتظم على النشاط التجاري والتأمين على البضائع فقط، إلى أن دخل عدد من الشركات السعودية لديها شركات تأمين في الخارج من خلال ممثلين لها في المملكة مارست النشاط من دون تراخيص وركّزت نشاطها على فرعي التأمين الصحي والسيارات، ومنذ عام تقريباً، دخلت شركات تأمين عدة بهدف الحصول على حصتها من السوق بعيد التزام الجهات الأمنية السعودية التأمين على السيارات. علماً أنّ هذا النشاط بقي مقتصراً على شركة التعاونية للتأمين لسنوات عدة كونها الشركة الوحيدة الحائزة على ترخيص لممارسة هذا النشاط.

وتدلّ بعض المؤشرات على ارتفاع الطلب على التأمين في المرحلة المقبلة لأسباب عدة أهمها تطبيق نظام الضمان الصحي التعاوني على غير السعوديين الصادر في العام 2000 والذين يناهز عددهم 7 ملايين مقيم في البلاد، فضلاً عن تأمين الموظّفين في القطاع الخاص السعودي.

كما أنّ قرار المجلس الاقتصادي الأعلى مؤخراً القاضي بالسماح للشركات الأجنبية العمل في قطاع التأمين في السعودية سيفتح المجال أمام الشركات الأجنبية للاستثمار في قطاع التأمين السعودي.

عودة الصراع على أسهم "العربية المصرية للتأمين"



محمد جنيدي

تجددت مرة أخرى الأزمة حول مصير شركة المجموعة العربية المصرية للتأمين – أميج – التابعة لمجموعة "أريج"، مقرّها البحرين، بين إدارة الشركة ورجل الأعمال المصري محمد جنيدي، رئيس مجموعة شركات "جي إم سي" حول أسهم المجموعة في "العربية المصرية للتأمين" والتي كانت تحمل سابقاً اسم شركة "المستثمرون المتحدون للتأمين".

فقد تقدّم محمد جنيدي بطلب إلى الهيئة العامة لسوق المال المصرية لإلغاء البيوع التي تمّت على الأسهم التي كانت مملوكة لـ G.M.C. في "العربية المصرية للتأمين".

استند جنيدي في طلبه على الأحكام القضائية النهائية التي حصل عليها من المحاكم المصرية والتي تقضي بحق G.M.C. في استعادة أسهمها البالغة 123 ألف سهم تمثّل نسبة 20 في المئة من أسهم "أميج" قبل زيادة رأس المال وهي الزيادة التي رفض جنيدي المشاركة فيها.

وتعود جذور أزمة الشركة التي تأسست في العام 1993 وساهمت فيها G.M.C. بنحو 20,5 في المئة من رأس المال بقيمة اسمية 12 مليون جنيه إلى سنوات عدة مضت عندما صدر قرار بحلّ مجلس إدارة الشركة وتعيين مفوّض للإدارة تحددت مهامه على سبيل الحصر – حسب قرار هيئة الرقابة على التأمين – إلاّ أنّ المفوّض بالإدارة عقد اجتماعاً للجمعية العمومية للشركة في 27 حزيران/ يونيو 1999 حيث أصدرت الجمعية عدداً من القرارات من بينها ضرورة استكمال سداد باقي قيمة الأسهم وبيع الأسهم المملوكة لمجموعة G.M.C.

هذا التصرّف دفع الأزمة إلى دوائر القضاء حيث حصل جنيدي في 27 كانون الثاني/ يناير 2001 على حكم قضائي ببطلان بيع الأسهم المملوكة له – وهو البيع الذي تمّ فعلاً في 16 أيار/ مايو 2000 – واعتباره كأنه لم يكن وعدم الاعتداد بإجراءات البيع وما ترتّب على ذلك من أثر ومحو أية قيود تكون قد تمّت بشأن هذه الأسهم لبطلان الجمعية العمومية وما أصدرته من قرارات.

وتوالت بعد ذلك سلسلة الجولات القضائية بين الطرفين انتهت بالفصل في استئنافين قدمهما كل من محمد جنيدي عن نفسه وبصفته رئيس مجلس إدارة شركة G.M.C. ضد كل من رئيس بورصة القاهرة للأوراق المالية والممثّل القانوني للمجموعة العربية المصرية للتأمين – أميج – والاستئناف الثاني الذي تقدّم به الممثّل القانوني لـ "أميج" ضد كل من جنيدي عن نفسه وبصفته وكل من رئيس بورصة القاهرة ورئيس الهيئة العامة لسوق المال ورئيس الهيئة المصرية للرقابة على التأمين، حيث قضت محكمة استئناف القاهرة ببطلان اجتماع الجمعية العمومية التي دعا إليها المفوّض بالإدارة وما صدر عنها من قرارات لانعقادها ممّن لا يملك الحق في الدعوة لعقدها.

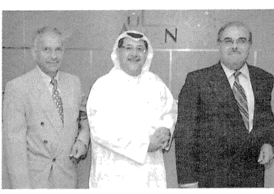
فريد لطفي
مديراً عاماً لـ "أمان"

عيّن مجلس إدارة شركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين (أمان) **فريد لطفي** مديراً عاماً للشركة. كما عيّن **محمد إقبال مانكاني** في منصب مساعد المدير العام، و**محمد إسرار خان** مديراً فنّياً ومديراً لإعادة التأمين.

وجاء هذا التعيين "بهدف تعزيز جهود الشركة في تحقيق الأهداف المرسومة لها"، وفق ما أعلنه العضو المنتدب **حسين محمد الميزة**، الذي أشاد بالخبرات الواسعة التي يتمتّع بها المديرون الجدد. وأعرب عن ثقته بأن "يؤدي الفريق الجديد المهام المنوطة به على أكمل وجه".

يتمتّع **فريد لطفي** بخبرة اكتسبها من عمله في شركة الاينس انشورانس والمجموعة العربية للتأمين. وهو، حالياً، عضو في مجلس إدارة "أمان" ومستشار لمركز دبي المالي العالمي حول القضايا المتعلقة بالتأمين وإعادة التأمين.

ويمتلك **محمد إقبال مانكاني** خبرة في قطاع التأمين تمتد على مدى 35 عاماً، منها 28 عاماً في سوق التأمين في الإمارات العربية المتحدة. أمّا **محمد إسرار خان** فهو عضو بارز في قطاع إعادة التأمين حيث عمل 9 سنوات في شركة التعاون الخليجي للتأمين، كما سبق وعمل محاضراً في قطاع إعادة التأمين.



فريد لطفي (في الوسط) يحيط به من اليمين: محمد إقبال مانكاني ومحمد إسرار خان

ضمان الجودة
لشركة ضمانات الخليج

حازت شركة ضمانات الخليج لتزويد خدمة تمديد الضمان على السيارات في منطقة الشرق الأوسط والتابعة للمجموعة العربية للتأمين "أريج" على شهادة الجودة ISO 9001:2000، لتصبح بذلك أول شركة من نوعها تحقق مستويات الجودة العالمية.

وتسلّم مدير عام شركة ضمانات الخليج في. آر. **أجيتكومار** شهادة الجودة من رئيس لجنة التقييم لتسجيل ضمان الجودة في "لويدز" **مايكل حنا**. واعتبر **أجيتكومار** بأنّ حصول الشركة على شهادة ضمان الجودة "سيعزز مركزها التجاري كمزوّد ذي كفاءة عالية في مجال توفير تأمينات تمديد الضمان".

وتغطي شهادة الجودة التي حصلت عليها "ضمانات الخليج" أنشطة الشركة للمبيعات والتسويق وكذلك إدارة المطالبات التأمينية.

يذكر أن الشركة أصبحت جزءاً من المجموعة العربية للتأمين في تشرين الثاني/ نوفمبر الماضي عندما قامت المجموعة بشراء 66 في المئة من "ضمانات الخليج" من شركة عُمان الوطنية للاستثمار القابضة في مسقط. وتتجه شركة ضمانات الخليج إلى تنويع أنشطتها التأمينية في مجال تمديد الضمان لتشمل فئات جديدة مثل الأجهزة الإلكترونية ومنتجات تقنية المعلومات.

35,8 مليون درهم
أرباح "الإمارات للتأمين"

بلغ إجمالي الأقساط المكتتبة لدى شركة الإمارات للتأمين في العام 2002 نحو 203,2 ملايين درهم مقابل 150,6 مليوناً في العام 2001 أي بنسبة زيادة 34,9 في المئة. وبلغ صافي الأرباح بعد التحويلات التي تمّت إلى مخصص الأقساط غير المكتسبة والمطالبات العالقة خلال العام الماضي نحو 35,8 مليون درهم. وبلغت المصاريف التشغيلية نحو 12,4 مليون درهم العام الماضي مقابل 11,5 مليوناً في العام 2001 بمعدل زيادة 8,1 في المئة.

وسجّل فرع تأمينات الحريق والحوادث العام المنصرم مجموع أقساط بلغ 167,9 مليون درهم مقابل 128,2 مليوناً في العام 2001 بزيادة نسبتها 31 في المئة. وحقق هذا الفرع أرباحاً صافية بلغت 21,7 مليون درهم في العام 2002 مقابل 15,2 مليوناً في العام 2001 وبنسبة زيادة 42,4 في المئة.

كما بلغ إجمالي الأقساط المكتتبة في فرع التأمين البحري والجوي نحو 35,3 مليون درهم العام الماضي مقابل 22,4 مليوناً العام 2001 بمعدل زيادة 57,5 في المئة. وحقق هذا الفرع ربحاً تأمينياً صافياً بلغ نحو 3 ملايين درهم العام 2002 مقابل 2,9 في العام 2001 أي بنسبة زيادة 4,7 في المئة.

أمّا صافي دخل الاستثمار واسترداد مخصص في العام 2002 فبلغ نحو 12 مليون درهم مقابل 18,4 مليوناً في العام 2001 بتراجع قدره 34,8 في المئة. ويتضمن الدخل لسنة 2002 مبلغ 3,4 ملايين درهم تمّ استردادها من مخصص التأمين العام بناءً على قرار مجلس الإدارة.

بعد عام واحد على افتتاحه

فور سيزونز شرم الشيخ يحصد جوائز عالمية

حصد منتجع فور سيزونز شرم الشيخ، خلال العام الأول من افتتاحه، جوائز عالمية متميزة، عكست خدماته الفندقية الراقية ذات المستوى العالمي ومفهومه الجديد للرفاهية.

جائزة مجلة Tatler

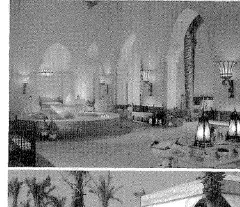
وفي هذا الإطار، اختارت مجلة Tatler، المتخصصة في القطاع الفندقي، منتجع فور سيزونز شرم الشيخ كثاني أفضل فندق في العالم لجهة الخدمة والأغذية والمشروبات والديكور واهتمامه بأدق التفاصيل، وذلك ضمن لائحة ضمت 101 فندق في مختلف أنحاء العالم. والمعروف أن مجلة Tatler تمنح كل عام جائزة لأرقى الفنادق والمنتجعات العالمية، وتصدر ملحقاً خاصاً بذلك يتألف من 100 صفحة.

3 جوائز من دليل Gallivanter

كما منح دليل Gallivanter منتجع فور سيزونز شرم الشيخ ثلاث جوائز، **الأولى** أطلقت عليه صفة "منتجع العام 2002"، استناداً إلى استطلاع المحررين في الدليل. والجائزة **الثانية** اعتبرته "أفضل منتجع جديد"، استناداً لاستطلاع القرّاء. **والثالثة** صنّفت فور سيزونز شرم الشيخ في المرتبة الثانية كـ "أفضل منتجع في أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط"، يذكر أن دليل Gallivanter يقوم بأبحاث دقيقة وزيارات متأنية لأفضل الفنادق والمنتجعات في العالم، خدمة لقرائه من المهتمين بعالم السياحة والسفر.

جائزة مجلة Condé Nast Traveller

إلى ذلك، اختارت مجلة Condé Nast Traveller العالمية منتجع فور سيزونز









شرم الشيخ ضمن أفضل 50 منتجعاً وفندقاً في العالم تمّ افتتاحها العام 2002. وذكرت المجلة في عددها لشهر أيار / مايو الماضي "أن هذا المنتجع الذي يعتبر الثاني لشركة فور سيزونز العالمية في مصر، يتميز بطرازه المعماري الخاص وبغرفه الفخمة وحدائقه الرائعة. وتتمتع كل غرفة فيه بخصوصية فائقة وتطل على البحر، إضافة إلى توافر جميع وسائل الراحة والترفيه.

شهادة Crystal العالمية

وكذلك منحت شركة Crystal العالمية المحدودة، والمتخصصة في تقييم جودة وسلامة الأغذية والمشروبات، في أيار / مايو الماضي، منتجع فور سيزونز شرم الشيخ شهادة معتمدة تفيد أن الأغذية والمشروبات التي يقدّمها المنتجع تتمتع بالجودة والسلامة الصحية. وذكرت الشركة، التي أجرت تقييماً للمنتجع استغرق مدة خمسة أشهر، أن منتجع فور سيزونز شرم الشيخ يهتم باتباع ومطابقة المواصفات العالمية HACCP في قواعد السلامة والجودة العالية في الأغذية والمشروبات. وقالت "إن المنتجع استطاع أن يحصل على الشهادة على الرغم من مرور 12 شهراً فقط على افتتاحه".

وتعتبر شركة فور سيزونز العالمية من الشركات الرائدة في مجال إدارة الفنادق الفخمة على مدى أربعة عقود، وتقوم حالياً بإدارة 60 فندقاً فاخراً في 29 دولة.

وتمّ افتتاح منتجع فور سيزونز شرم الشيخ في شهر أيار / مايو من العام 2002، وهو يتمتع بموقع فريد على شاطئ البحر الأحمر ويضم 136 غرفة فسيحة وجناحاً فاخراً، إضافة إلى العديد من المطاعم وقاعات الاجتماعات والولائم ومركز صحي متكامل.■

"أبو ظبي للفنادق" تعزّز موقعها في فنادق الـ 3 و4 نجوم

سلسلة "الديار": 8 فنادق في الامارات وتوجّه نحو سورية ولبنان

كاردينال: نسعى لتعزيز تواجدنا الإقليمي خلال عامين

80 في المئة نسبة الإشغال في فنادق الديار

شركة أبو ظبي للفنادق، التي بدأت نشاطها منذ أكثر من 20 سنة، سعت في السنوات الماضية إلى إدخال لمسات تغييرية للقطاع الفندقي من خلال توسيع قاعدة خدماتها في التركيبة الفندقية حيث تمتلك الشركة اليوم 5 فنادق خمس نجوم مدارة من قبل شركات إدارة فنادق عالمية، وهي إلى جانب ذلك آخذة في توسيع سلسلة فنادق "الديار" التي بات عددها نحو 8 فنادق منتشرة في أبو ظبي والعين والفجيرة. وتعمل أبو ظبي الوطنية للفنادق على تنويع تصنيف هذه الفنادق من خمس وأربع وثلاث نجوم لتتواءم مع كلّ الأذواق وحاجات مختلف شرائح المجتمع. وتصبو الشركة، التي تُعدّ اليوم من بين أكبر المجموعات العاملة في مجال صناعة الفندقة والسياحة، إلى زيادة رقعة استثماراتها في المنتجعات السياحية والفندقية في المنطقة وخصوصاً في كلّ من سورية ولبنان.



بيتر كاردينال

تكامل الخدمات وتنوّعها

كشركة مساهمة، اشترت "أبو ظبي الوطنية للفنادق" العام 1981 ثلاثة فنادق من حكومة أبو ظبي التي كانت آنذاك المالك والمستثمر الأساسي في قطاع الفنادق. في ذلك الحين، كانت شركة أبو ظبي الوطنية للفنادق تمتلك كافة القطاع الفندقي في الإمارات؛ إنما مع انفتاح السوق ودخول لاعبين جدد على الساحة الفندقية، باتت الشركة تمتلك ما نسبته 30 في المئة من الفنادق المتواجدة في إمارة أبو ظبي. وأضافت الشركة فندقين آخرين إلى مجموعتها بحيث أضحت اليوم تمتلك 5 فنادق من فئة 5 نجوم مدارة من قبل شركات إدارة فنادق عالمية، وهي: منتجع وأبراج شيراتون أبوظبي، لو ميريديان أبو ظبي، هيلتون أبو ظبي، هيلتون العين وفندق جبل حفيت في العين.

وسرعان ما تحسست شركة أبو ظبي للفنادق الحاجة إلى فنادق من نوع آخر تلبي احتياجات ومطالب السياحة الداخلية والسياحة الإقليمية، فأثمرت الجهود عن إنشاء سلسلة فنادق الديار المنتشرة اليوم في كافة أنحاء الدولة من خلال 8 فنادق مملوكة ومدارة بالكامل من قبل شركة أبو ظبي للفنادق، وهي: فندق ومنتجع الخليج الديار، فندق ريجنسي الديار، فندق دانا الديار، فندق النخيل الديار، فندق ساندز الديار، فندق الميناء الديار، فندق كابيتال – الديار وفندق سيجي الديار.

إلى ذلك يتنوّع نشاط شركة أبو ظبي الوطنية للفنادق من خدمات تموين، حيث يوفّر هذا القطاع الوجبات إلى عدد ضخم من المؤسسات التعليمية والمستشفيات العسكرية والمدنية والمجمعات السكنية بالبر والبحر وشركات النفط والغاز والمخيمات وشركات الطيران ومطار أبو ظبي الدولي والنوادي والمراكز الترفيهية. ومع تنامي الطلب على خدمات التموين، وقّعت شركة أبو ظبي الوطنية للفنادق العام 2001 عقد ائتلاف مع شركة كومباس البريطانية التي تُعد من أكبر شركات التموين في العالم وتغطي خدماتها أكثر من 94 دولة، ونجم عن هذا المشروع المشترك تأسيس شركة تموين تحت اسم "اي دي ان اتش – كومباس"، وذلك بغية تحقيق أقصى درجات الاستفادة من الخبرة العالمية ودمجها مع الخبرات المحلية والعمل على تطوير وإيجاد فرص تجارية جديدة. كما دخلت الشركة في مجال خدمات التنظيف والصيانة حيث يوفّر فريق متخصص من العاملين لتوفير بيئة نظيفة في المطارات والفنادق وجميع المنشآت الأخرى التي تديرها الشركة.

ولما كان الدور الأساسي لشركة أبوظبي الوطنية للفنادق يقوم على ترويج إمارة أبو ظبي كمقصد سياحي بالدرجة الأولى، أسست الشركة العام 1986 شركة "صن نشاين تورز للسياحة" التي تعتبر الذراع الرئيسي لتسويق إمارة أبو ظبي في الخارج. إلى ذلك، تتخصص شركة الغزال بتأمين خدمات مواصلات راقية إلى العملاء والتي تعتبر اليوم عنصراً أساسياً ومهماً في قطاع السياحة في أبو ظبي، وقامت مؤخراً بإضافة خدمات النقل الجماعي.

ويقول **بيتر كاردينال**، مدير عام شركة أبو ظبي للفنادق، أنّ لكلّ شركة تابعة لشركة أبو ظبي للفنادق تخصصها ونشاطها وإدارتها المستقلة، وأهم قطاعي أعمال تابعين لشركة أبو ظبي للفنادق هي الفنادق التي تشكّل 45 في المئة من إجمالي العائدات وقطاع التموين الذي يشهد نمواً مطرداً ويحتل 45 في المئة من حجم الأعمال،

أبو ظبي للفنادق بالأرقام (القيمة مليون درهم)

البند / السنة	2000	2001	2002
رأس المال	200	240	240
الموجودات	1.392	1.493	1.546
الإيرادات	656	583	584
صافي الأرباح	160	167	175
العائد على حقوق المساهمين	-	%15.3	%15.22



بكلفة 23 مليون درهم
افتتاح الفندق الثامن من سلسلة الديار

جاء افتتاح فندق الديار –كابيتال في أبو ظبي ضمن سياق خطط شركة أبو ظبي للفنادق في توسيع سلسلة فنادقها وتنويع قاعدة عملائها ليرتفع بذلك عدد مجموعة فنادق الديار إلى 8 فنادق مملوكة ومدارة من قبل الشركة ومتوفّرة في كافة دولة الإمارات العربية المتحدة.

والفندق المصنّف خمس نجوم، ذو موقع متميّز في شارع الميناء الذي يعتبر قلب عاصمة الإمارات النابضة بالأعمال، ويضمّ 120 غرفة دو لوكس و40 جناحاً للتنفيذيين ورجال الأعمال، و20 جناحاً صغيراً و20 استوديو.

ويختلف مفهوم فندق الديار – كابيتال عن غيره من الفنادق المتواجدة في أبو ظبي حيث قدّم هذا الفندق الجديد مفهوماً معاصراً في



فندق الديار
كابيتال


خليفة ناصر بن حويليل المنصوري

كرت بيشلر

الصناعة الفندقية لتتناسب والحاجات الأساسية للسكن، ذلك أنّ الفندق ركّز من حيث تصاميمه والتسهيلات المتوفّرة فيه على مفهوم السكن والإقامة الطويلة. فالتجهيزات المتوفّرة سواء في الغرف أو في الأجنحة تتضمّن خيارات واسعة للشعور بالإقامة المنزلية. فالغرف تحوي تلفزيوناً والعديد من القنوات الفضائية وانترنت ونظاماً متطوّراً لمكافحة الحريق ونظام وحدات هوائية فردية. ومطابخ الأجنحة مجهّزة بالكامل من مايكروويف وغسالة وتمّ تقسيمها وفق هندسة عملية تفصل ما بين غرف النوم وقاعات الجلوس والطعام والمطبخ.

وفي هذا السياق أعرب خليفة ناصر بن حويليل المنصوري، رئيس مجلس إدارة شركة أبو ظبي الوطنية للفنادق: "نسعى دائماً لبحث وسائل الاستثمار بكافة نواحيها في دولة الإمارات، ويعتبر فندق الديار كابيتال صرحاً آخر يجسّد النمو العمراني الذي يأمل له المستثمرون ويؤكد رقي أبو ظبي والإمارات في مجال السياحة والخدمات. وسيساهم الفندق من دون شك، نظراً للخدمات المتوفّرة فيه ومواصفاته العالمية، في إضافة معلم فندقي متميّز على الصعيد العملي والترفيهي". فالفندق يحوي العديد من التسهيلات الترفيهية وفيه خمسة مطاعم هي: مطعم وكافي شوب النخيل، ذو نمط عصري، وروك باتوم كافيه، الذي يتناسب مع أذواق الحياة الأميركية، وسكاي لاين، المطلّ على بحر الخليج والذي يوفّر مشروبات الكوكتيل بكافة أنواعه، ورويال نودلز هاوس، لتذوّق أطباق الشرق الأقصى، وسبيزور بيتزا بومودورو، الذي يقدّم الأطباق الايطالية في جوّ متنوّع من برامج السهرات والحفلات. إضافة إلى ذلك، يوفّر مركز ستار للياقة البدنية قاعة جمنيزيوم مجهّزة بأحدث المعدات والآلات وخدمات التدليك ورياضة السباحة.

وأعرب كرت بيشلر، مدير عام الفندق، أنّ سياسة "الديار – كابيتال" تقوم على الاهتمام برضى العملاء في الدرجة الأولى، وتوقّع أن تجذب جودة الخدمات والمواصفات العالمية والضيافة العربية الأنظار إلى الفندق. ومن جهته شدّد مانفريد بي سيمونز، على أنّ الفندق حقق نسبة استيعاب خلال فترة ما قبل الإفتتاح Soft opening بلغت 60 في المئة وهي نسبة مرتفعة وتبشّر بالخير وتنسجم مع النسب التي تشغلها مجموعة الديار والتي لامست العام الماضي عتبة الـ 80 في المئة، وبلغت كلفة الاستثمار في الغرف نحو 23 مليون درهم.

أمّا الـ 10 في المئة المتبقية فتعود للشركات الأخرى. وكانت الشركة حققت إيرادات من نشاط الفندقة وصل إلى 304 ملايين درهم بتراجع عن العام 2001 نسبته 4,7 في المئة، حيث كان إجمالي الإيرادات 319 مليون درهم وبزيادة بلغت 2 في المئة عن العام 2000 حيث كانت قيمتها الإجمالية 313 مليون درهم. وانعكس ذلك على حجم الأرباح حيث وصلت في العام الماضي إلى 102 مليون درهم بعد أن كانت 115 مليوناً في العام 2001 و106 ملايين في العام 2000، ومردّ ذلك الظروف السياسية والاقتصادية التي عصفت بالمنطقة خلال العام الجاري.

خدمات بـ 5 نجوم

تعتمد المزايا التنافسية لشركة أبو ظبي الوطنية للفنادق في إدارة الفنادق التابعة لها على معيار أساسي هو النوعية بأسعار جيدة وتنافسية، ويقول كاردينال: "إنّ الشركة تمتلك اليوم في قطاع الفندقة قطاعي أعمال أساسيين: سلسلة من الفنادق العالمية وسلسلة الفنادق المحلية والإقليمية"؛ ويضيف: "لكلّ خط عمل نهجه وستراتيجيته. فبالنسبة إلى الفنادق العالمية المصنّفة 5 نجوم تعتبر شركة أبو ظبي للفنادق المستثمر الأساسي للفندق الذي تديره إحدى شركات إدارة الفنادق العالمية؛ وهي تعمل ضمن مفهوم تنمية وتطوير الصناعة الفندقية وترويج السياحة بشكلها الواسع في إمارة أبو ظبي. في الواقع إنّ اختيار الشركات العالمية كان له آنذاك وقع إيجابي ومحوري لترويج أبو ظبي كمدينة سياحية، ذلك أنّ فنادق الخمس نجوم هي معروفة من قبل المسافرين في كافة دول العالم والتي لديها موقع لعلامتها التجارية في عقلية العملاء. ولما كان للأفراد المستثمرين قدرات محدودة في الوصول إلى الأسواق العالمية كانت الفنادق العالمية تتمتّع بقيم مضافة لعلاماتها التجارية، ولعلّ أبرزها هي القدرة

على التسويق العالمي وامتلاك شبكة دعم واسعة للخدمات المرافقة كالتدريب والأمان والصحة التي تُضفي لمسات لمستوى ونوعية الخدمات المقدمة".

وبهدف تنويع وتوسيع رقعة خدماتها لتطال كافة العملاء، أرست شركة أبو ظبي الوطنية للفنادق مفهوماً ونمطاً جديدين في الصناعة الفندقية، وسعت جاهدة إلى تقديم رزمة واسعة من الخيارات للعملاء على مختلف حاجاتهم وتطلعاتهم. وأنشأت على أثر هذه الفلسفة سلسلة فنادق الديار التي تقدّم خدمات "الديار" لكلّ عميل راغب في أخذ قسط واف من الراحة والاستجمام ومتعة الإقامة الطويلة. ويوضح **كاردينال**: "إنّ توجّه فنادق الديار ينصبّ على السياح في داخل الامارات والسيّاح الإقليميين. ففي وقت كانت سوق المنطقة عموماً والإمارات تحديداً تفتقر إلى فنادق 4 و3 نجوم، رأت الشركة مدى الحاجة الأساسية لهذا النوع من الخدمات الذي يعد قطاعاً مهماً وحيوياً ويستقطب شريحة واسعة من العملاء.

فالفنادق المصنّفة 5 نجوم تتوجّه بشكل أو بآخر إلى سوق محددة من العملاء الأثرياء Top End market، أمّا سلسلة فنادق الديار فتخدم شرائح المجتمع من السوق الوسطى Middle End market وتهدف إلى تأمين نوعية جيدة من الخدمات بأسعار تنافسية تتناسب مع شرائح المجتمع كافة. ففي سوق الولايات المتحدة الأميركية وبعض الدول الأميركية تعتبر سوق فنادق الـ 4 و3 نجوم سوقاً حيوية ومتطوّرة، وهو ما تحتاجه أسواق المنطقة، شريطة أن تكون الخدمات المتوافرة فيها ذات نوعية وجودة وقادرة على تلبية حاجات رجال الأعمال والمسافرين والسيّاح من الأفراد والعائلات".

وتركّز "الديار" نشاطها على العملاء المقيمين في الامارات والعملاء الإقليميين ولديها توجّه عربي أكثر مما هو عالمي، وتبحث شركة أبو ظبي الوطنية للفنادق اليوم إمكانية دخول سلسلة "الديار" إلى المنطقة حيث أظهرت الدراسات أنّ نسبة الإشغال التي تستحوذها هذه الفنادق يفوق مثيلها لدى الفنادق المصنّفة 5 نجوم، والتي تصل بمعدل وسطي إلى 80 في المئة. فسوق الفنادق الوسطى لديها إقبال أكبر وقدرة الوصول إلى مختلف شرائح المجتمع حيث أنّ كلّ الناس ستستخدمها لسبب أو لآخر، وفق ما صرّح به **كاردينال**. ■

توزيع الدخل والأرباح وفق القطاعات للعام 2002
(القيمة مليون درهم)

الأعمال / القيمة	الفنادق	التموين والعقود	المواصلات
الإيرادات	304	231	48
إجمالي الأرباح	102	73	15
نتائج القطاع	71	70	4



لمناسبة اجتماعات دبي 2003
مبادرة "دبي، الحلم المتجدد"

أعلنت دائرة السياحة والتسويق التجاري في دبي، ولجنة دبي 2003، عن مبادرة جديدة تحمل عنوان "دبي، الحلم المتجدد" تهدف إلى استحداث تجربة فريدة في دبي للمشاركين في الاجتماعات السنوية للبنك الدولي وصندوق النقد الدولي التي ستعقد في مركز دبي الدولي للمؤتمرات في أيلول/سبتمبر المقبل.

واستعرض المنسّق العام لدبي 2003 **إبراهيم بالسلاح** ونائب مدير عام دائرة السياحة والتسويق التجاري في دبي **حسين علي لوتاه** تفاصيل الحملة التجارية الفريدة التي تستمر من 10 إلى 25 أيلول / سبتمبر وتتضمن عروضاً خاصة من قبل قطاع التجزئة ونشاطات سياحية تراثية تضاف إلى البرامج الشهيرة التي سيتذوق نكهتها المقيمون في دبي وزوّارها في تلك الفترة.

وقال **بالسلاح**: "نريد كسب 14 ألف سفير للنوايا الحسنة لدولة الإمارات العربية المتحدة، من خلال استحداث تجربة فريدة ومميزة لكل المشاركين في اجتماعات صندوق النقد والبنك الدوليين والأحداث المرافقة لها، لكي نضمن أن يعودوا مجدداً إلى دولة الإمارات مع عائلاتهم، ويشجّعوا أصدقاءهم وأقاربهم على زيارة بلدنا".

وأشار **بالسلاح** إلى أن أكثر من 14 ألف شخص من المشاركين والمسؤولين والإعلاميين والزوّار سيفدون إلى دبي من 184 بلداً يشكّلون الدول الأعضاء في مجموعة البنك الدولي وصندوق النقد الدولي، وهم من الأشخاص النافذين وصنّاع القرار ووزراء المالية ومحافظي البنوك المركزية ومسؤولين كبار ومستشارين و2500



بالسلاح ولوتاه يعلنان المبادرة

إعلامي وخبير ومستثمر ومصرفي وممثل عن المجتمعات المدنية.

من جهته، قال **حسين لوتاه**: "تأتي حملة "دبي، الحلم المتجدد" لتعزز مكانة دبي كوجهة لتجارة التجزئة تتوفّر في أسواقها أرقى العلامات التجارية العالمية التي تعتمد غالبيتها دبي مقرّاً إقليمياً لها للتوزيع والترويج. كما ستركز الحملة على شهرة دبي كمدينة للذهب لتقدّم للزوّار والمقيمين فرصة كسب 25 كيلو غراماً من الذهب في سحب يشارك فيه كل متسوّق بقيمة 200 درهم (54 دولاراً أميركياً)، وتعلن نتائجه ليل 26 أيلول/سبتمبر، علماً بأن قسائم السحب ستتوفر في أكثر من 1000 محل تجاري في مراكز التسوّق ومتاجر الذهب في دبي".

وأكد **لوتاه** "أن المشاركين سيستمتعون بالنشاطات التراثية في قرية التراث والغوص حيث سيطّلعون على تراث وعراقة دولة الإمارات العربية المتحدة ضمن برنامج "دبي، الحلم المتجدد".

مهرجان دبي للتسوّق
ينتقل إلى مقرّ جديد

بات من المقرر نقل القرية العالمية لمهرجان دبي للتسوّق إلى مقرّ دائم على طريق الإمارات الجديدة، وسيكون المقرّ الجديد جاهزاً لاستقبال فعاليات مهرجان دبي للعام 2004، الذي سيفتتح في 15 كانون الثاني / يناير المقبل.

اتخذ القرار ولي عهد دبي، وزير الدفاع في دولة الإمارات، الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم**. وقال **حسين علي لوتاه**، الرئيس التنفيذي لمهرجان دبي للتسوّق، أن هذا القرار جاء نتيجة للنجاح الكبير لهذه القرية التي تستقطب سنوياً ملايين الزوّار، وتفادياً للزحمة الخانقة التي سببها موقعها الحالي وسط المدينة.

وكشف **لوتاه** أن الموقع الجديد للقرية سيكون دائماً وسيتضمن تسهيلات مثالية تعزز من المكانة التي احتلتها القرية على مدى السنوات الماضية. وأشار إلى أن العمل جار في المشروع لتجهيز البنى التحتية ووضع الخريطة النهائية للقرية في غضون الأسابيع القليلة المقبلة وبالتالي الاستعداد لاستقبال المهرجان المقبل العام 2004.

وقال **لوتاه**: "تبلغ مساحة القرية العالمية الجديدة أكثر من 19 مليون قدم مربع، ما سيساهم في استقطاب عدد أكبر من المشاركين من مختلف أنحاء العالم".

وستتضمن القرية العالمية في موقعها في شارع الإمارات أجنحة

General Project Location Plan

مخطط المشروع

الدول التي ستشارك من جميع أنحاء العالم، ومسرحاً رئيسياً مفتوحاً يتسع لأكثر من 8 آلاف شخص، ومسارح صغيرة أخرى موزّعة بين أجنحة الدول، و60 مطعماً ومنتزهات للعائلات تتضمن بحيرة صناعية ومركزاً لرجال الأعمال. وستوفر القرية خدمات متميّزة لزوّارها في مجال الاتصالات والمصارف والخدمات الطبية وغيرها.

يذكر أن القرية العالمية استقطبت خلال مهرجان دبي للتسوّق 2003 أكثر من 3 ملايين زائر وشارك فيها 32 دولة من حول العالم.

جدّه: فرع لكلية الأمير سلطان للسياحة


الأمير بندر (الثاني من اليمين) خلال المؤتمر الصحفي

أعلن رئيس مجلس إدارة كلية الأمير سلطان لعلوم السياحة والفندقة الأمير بندر **بن سعود بن خالد** عن تأسيس فرع للكلية في جدّه بالتعاون بين مؤسسة الملك فيصل الخيرية ومجموعة دلّه البركة.

جاء ذلك في مؤتمر صحفي عقده الأمير بندر وحضره **عبد الله صالح كامل** الرئيس التنفيذي لمجموعة دلّه البركة.

وتشمل أهداف الكلية التي تبدأ الدراسة بداية العام، الإسهام في تأهيل وتطوير الكفاءات، علماً أن الكلية تمنح شهادة البكالوريوس في إدارة السياحة والفنادق.

البحرين: ماريوت تدير فندقاً للشقق المفروشة

تفتتح سلسلة فنادق ماريوت الدولية في العام 2006 أول فندق للشقق المفروشة في البحرين، بموجب عقد إدارة تمّ التوقيع عليه مع الشركة المالكة، وهي الشركة الدولية للتجارة والاستثمار (ITICO).

وسيضمّ الفندق شققاً من غرفة وغرفتين و3 غرف، وهو مجهّز بكوفي شوب ومركز صحي وحوض سباحة، كما سيوفّر الفندق مركزاً للأعمال وخدمة الغرف وموقفاً يتّسع لـ135 سيارة.

افتتاح فندق شانغريلا دبي



افتتح فندق شانغريلا دبي، في مطلع تموز / يوليو الماضي، أبوابه أمام زوّاره.

وهذا الفندق (فئة 5 نجوم) هو الأول لمجموعة شانغريلا العالمية في منطقة الشرق الأوسط، وقد تمّ تشييده بالاتفاق مع مجموعة الجابر الإماراتية.

وتنوي شبكة شانغريلا افتتاح فندقين آخرين في المنطقة، الأول هو فندق تريدرز في دبي (فئة 4 نجوم) في أيلول / سبتمبر المقبل، والثاني في مسقط (عُمان) في تموز / يوليو 2005.

يقع فندق شانغريلا دبي في شارع الشيخ زايد في قلب دبي التجاري ويحتوي على 301 غرفة و126 شقة مفروشة، وجناح رئاسي مساحته 435 متراً مربعاً و9 مطاعم تقدم أفخر المأكولات والمشروبات. وخُصص الطابق 24 ليكون مركزاً ترفيهياً من المتوقع افتتاحه أواخر العام الحالي.

ويضمّ الفندق مركزاً للأعمال، يقدم على مدار 24 ساعة مختلف احتياجات المسافرين من رجال الأعمال، ويتضمن مجموعة واسعة من تقنيات الاتصال وخدمات السكرتارية، وفيه أيضاً 4 قاعات للاجتماعات تتسع كل منها لما بين 300 و400 مقعد.

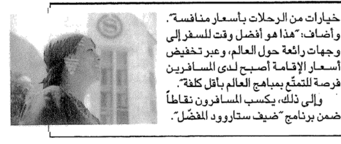
ويوفّر الفندق خدمات ترفيهية عدة بينها: ناد صحي، ناد رياضي، سونا، جاكوزي، ركن للعصائر، ملعب سكواش، حوض سباحة خارجي، متجران لبيع المعدات الرياضية، 9 غرف للمعالجة وصالون لتصفيف الشعر.

وتوقّع مدير عام الفندق **برنارد هيكلر**، أن يكون الهدف الرئيس لروّاد الفندق العمل وعقد المؤتمرات، كما سيكون أيضاً جاذباً لمحبي الترفيه والمرح.

فنادق ستاروود: حسومات تصل إلى 50 في المئة

أطلقت فنادق ستاروود في الشرق الأوسط وأفريقيا وأميركا اللاتينية برنامجاً ترويجياً يستمر حتى 30 أيلول/ سبتمبر المقبل، تقدّم بموجبه لروّادها حسومات تصل إلى 50 في المئة.

وقال **بوب مور**، نائب الرئيس الأول للمبيعات: "تمّ تصميم هذا البرنامج الترويجي بهدف الاستجابة لمتطلبات عملائنا، وتقديم خيارات من الرحلات بأسعار منافسة".



وأضاف: "هذا هو أفضل وقت للسفر إلى وجهات رائعة حول العالم، وعبر تخفيض أسعار الإقامة أصبح لدى المسافرين فرصة للتمتّع بمباهج العالم بأقل كلفة".

وإلى ذلك، يكسب المسافرون نقاطاً ضمن برنامج "ضيف ستاروود المفضّل".

فنادق فيرمونت:
40 مليون دولار أرباح الربع الثاني

حققت شركة فنادق ومنتجعات فيرمونت Fairmont أرباحاً صافية، خلال الربع الثاني من العام الجاري، بلغت 40,1 مليون دولار، بزيادة نسبتها 38,75 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. وبذلك ارتفعت أرباح الشركة خلال النصف الأول من العام إلى 52,6 مليون دولار، بزيادة 23,7 في المئة عن العام الماضي.

وبلغ الدخل التشغيلي للربع الثاني 174,4 مليون دولار، بزيادة 16 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. وجاءت هذه النتائج الجيدة، متوافقة مع توقعات الشركة، على الرغم من الصعوبات والتحديات الاستثنائية التي واجهت قطاع السياحة خلال هذه الفترة نتيجة لتفشي مرض سارس، والحرب على العراق، واستمرار ضعف النمو الاقتصادي في الولايات المتحدة والعالم.

وزادت أرباح "فيرمونت" في عمليات الأملاك الفندقية بنسبة 5,2 في المئة عن العام الماضي، لتصل إلى 365 مليون دولار.



فنادق أكور: عروض جذّابة لفصل الصيف

أكّد **محمد طاهر**، مدير التسويق والمبيعات الإقليمي في المجموعة الأوروبية الرائدة عالمياً في قطاع السفر والسياحة "أكور"، أن باريس تبرهن من جديد أنها إحدى أبرز الوجهات لقضاء عطلة الصيف بالنسبة للمسافرين العرب.

وأشار إلى أن مؤشرات السفر إلى باريس سجلت أرقاماً قياسية، وذلك لما تجمعه من ضيافة أصيلة وحضارة عريقة وترفيه ممتع في فنادقها التي توفّر أفضل السُبل والإمكانيات لاستقبال النزلاء العرب.

ومن بين 160 فندق ومنتجع "سوفيتيل" حول العالم، تدير "أكور" 18 فندق "سوفيتيل" في باريس. ويعتبر فندق "سوفيتيل آرك دي تريومف" خياراً رائعاً، حيث يتمتّع الضيوف بجو فرنسي كلاسيكي، إذ يتوفّر لهم المكان المميّز والأناقة العالية والأجواء الجميلة بأسعار ممتازة خلال فصل الصيف. وهو أحد الفنادق الـ50 المشاركة في عرض "أقم مجاناً مع فنادق أكور" خلال عطلة الصيف.

ومع هذا العرض، يستمتع المسافرون بمزايا عديدة تشمل الإفطار والإقامة لثلاث ليال تؤهّل النزلاء الحصول على فرصة الإقامة لليلة إضافية مجاناً، فيما تمنح الإقامة لخمس ليال فرصة الإقامة لليلتين إضافيتين مجاناً، وسبع ليال يمكن أن تتحوّل لإقامة تصل مدتها إلى 10 ليال بينها 3 مجاناً. ويسري هذا العرض حتى 14 أيلول/سبتمبر 2003.

محمد طاهر

وإلى جانب باريس، هناك وجهات عديدة أخرى يتوفّر فيها عرض "أقم مجاناً مع فنادق أكور"، وهي تشمل: لندن، جنيف، زوريخ، أمستردام، بروكسل، موريشيوس، بانكوك، سنغافورة، تونس والمغرب، إضافة إلى مجموعة كبيرة من الفنادق المختارة في الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية وعمان والبحرين ومصر.

من جهة أخرى، تعتبر "أكور"، إحدى أبرز الشركات الراعية لبرنامج التوطين في قطاع السفر والسياحة لدى حكومة دبي، والذي تديره هيئة التسويق السياحي والتجاري.

وفي هذا الصدد قال **دينيس سورين**، مدير التدريب في "أكور" الشرق الأوسط: "نحن مهتمون جداً في أن نكون بين الأعضاء المؤسسين لفريق التوطين... و"أكور" ملتزمة بتوظيف المزيد من المواطنين الإماراتيين الذين يهدفون إلى اكتساب خبرة محلية ودولية حقيقية".

فندقا ايبيس ونوفوتيل: فريق مبيعات متميّز

يحظى فندقا ايبيس ونوفوتيل المقرر افتتاحهما قريباً في مركز دبي التجاري العالمي بفريق مبيعات متميّز، إذ يتكوّن من 10 جنسيات ويتحدث 17 لغة بكفاءة تامة.

يتكوّن الفريق من 12 موظّفاً يرأسهم **علي الزيات**، مدير إدارة المبيعات والتسويق.

وقال **الزيات**: "في مجتمع متعدد الثقافات واللغات، لا بُدّ من وجود مجموعة متنوّعة من الجنسيات في أي فريق مبيعات، فموظفونا قادرون على التحدّث في أي لغة رئيسية. ويوفّر الفندقان بعداً جديداً إلى سوق الضيافة في دبي، كما أن فريق موظّفي مبيعاتنا مجهّزون لتسويق هذه المزايا إلى كافة أرجاء المنطقة والعالم".

وتتولى إدارة الفندقين مجموعة رائدة على مستوى العالم في السفر والسياحة وخدمات رجال الأعمال.

هيئة تنشيط السياحة الأردنية: برنامج ثقافي وفنّي حافل

أعدّت هيئة تنشيط السياحة الأردنية برنامجاً حافلاً بالفعاليات والأنشطة السياحية يضمّ مجموعة من الفعاليات الثقافية والفنية والموسيقية المتنوّعة. ورأت الهيئة، التي تسعى إلى ترسيخ مكانة الأردن على قائمة أفضل الوجهات السياحية في المنطقة، أن هذه الفعّاليات ستسهم في تعزيز المنتج السياحي في الأردن وتضيف المزيد إلى قائمة المعالم السياحية والأثرية والمناظر الطبيعية الخلاّبة التي تستقطب السيّاح من مختلف دول العالم.

وقال **مروان خوري**، مدير عام الهيئة: "ساهمت المهرجانات والفعاليات الثقافية والفنية التي تقام في الأردن خلال فصل الصيف في استقطاب العديد من المسافرين العرب، الأمر الذي جعل من الأردن واحدة من أفضل الوجهات السياحية للراحة والاستجمام في المنطقة. وقد بات الأردن مقصداً للعائلات من دول الخليج الراغبة في الاستمتاع بالمناخ المتوسطي المعتدل. وقد استقبلنا أكثر من 222 ألف زائر من دول مجلس التعاون الخليجي خلال العام الجاري. ونتوقّع أن نحقق زيادة بنسب 25 في المئة في عدد الزوّار القادمين من السعودية، الكويت، الإمارات والبحرين في نهاية العام".



ويضمّ البرنامج الذي أعدّته هيئة تنشيط السياحة الأردنية مجموعة من المهرجانات التي حظيت بشعبية كبيرة وتقام فعالياتها طوال فصل الصيف، ومن أهمها مهرجان جرش وسوق عكاظ ومهرجان الفحيص.



رأي

ربحية المصارف

إن الزيادة الكبيرة في أرباح المصارف الأميركية في العام 2002 والنصف الأول من العام 2003 كانت مفاجئة للعديد من المراقبين، بالنظر إلى التباطؤ الملحوظ في الاقتصاد الأميركي خلال الفترة. وبلغت حصتها في ترتيب أول ألف مصرف في العالم 49 في المئة من مجموع الأرباح، مقابل حصة 24 في المئة من مجموع رأس المال و16 في المئة فقط من مجموع الموجودات. وقد حافظت مجموعة "سيتي غروب" على نسبة عالية جداً للمردود إلى رأس المال بلغ 38,8 في المئة للعامين 2001 و2002.

وعزي هذا الأداء الملفت إلى استمرار نشاط قطاع التجزئة في الولايات المتحدة، خصوصاً في مجال الإقراض السكني في ضوء تزايد الطلب في هذا القطاع للاستفادة من معدلات الفوائد المنخفضة. كما أن المصارف الأكثر تنوعاً في نشاطها وأعمالها استطاعت التعويض كذلك عن التراجع الكبير في إيرادات الصيرفة الاستثمارية الأكثر ارتباطا عادة بصحة الاقتصاد العام. لكن من المعروف أيضا أن المصارف التجارية تستفيد من انخفاض معدلات الفوائد، حيث أن مطلوباتها هي عادة أكثر تركزاً في الآجال القصيرة في حين أن الجزء الأكبر من الموجودات يكون عادة طويل الأجل، مما يعني أن المطلوبات يعاد تسعيرها بسرعة أكبر من الموجودات على مستويات فائدة أدنى عند هبوط معدلات الفوائد.

ويعدّ ذلك أيضاً أحد أسباب ارتفاع أرباح معظم المصارف الخليجية في الفترة نفسها، وإن كان لا يشكل السبب الرئيسي نظراً للمستوى المنخفض أصلا في كلفة الموارد لدى هذه المصارف. كما أن ارتفاع أسعار النفط وتراجع وتيرة تكوين مؤونات كبيرة تجاه الديون المشكوك فيها الممنوحة في أواخر التسعينات، قد ساعدا في تحسين نتائج هذه المصارف، حيث ارتفعت أرباح مصارف عدة بنسب عالية جداً العام الماضي تجاوزت 15 في المئة بل 50 في المئة في بعض الحالات. كما ارتفعت أرباح أكبر مصرف، وهو البنك الأهلي التجاري بنسبة 7,1 في المئة في النصف الأول من هذا العام رغم التباطؤ الكبير في النمو في الفصل الأول في ظل حرب العراق. أضف إلى ذلك ارتفاع السيولة النقدية التي زادت قاعدة الأموال المتوفرة للتوظيف، حيث ارتفعت موجودات العديد من مصارف الخليج بنسب عالية نسبياً فاق بعضها 10 في المئة، بفارق كبير عن نمو الناتج المحلي الإجمالي في منطقة الخليج الذي لم يتجاوز 2 في المئة كمعدل وسطي.

لكن العامل الذي أخذ يزداد أهمية في السنوات الأخيرة بالنسبة لرفع مستوى ربحية مصارف الخليج، هو صيرفة التجزئة الذي ترتفع حصتها في ميزانيات المصارف يوماً بعد يوم، خاصة في السعودية حيث ارتفعت هذه الحصة 20 في المئة في العام 2002 وحده. وقد عزز هذا الاتجاه تنامي المنتجات والخدمات المصرفية الإسلامية خاصة في مجالي القروض وصناديق الاستثمار بعد أن كانت محصورة في السابق في جهة المطلوبات وحدها.

خاص ... خاص ...

بنك الكويت والشرق الأوسط

أسفرت نتائج الجمعية العمومية غير العادية لمساهمي بنك الكويت والشرق الأوسط عن انتخاب ثلاثة ممثلين عن مجموعة المشاريع أعضاء في مجلس ادارة البنك وهم السادة: **حمد صباح الأحمد**، **طارق عبد السلام** و**سعدون العلي**. وكان البنك المركزي اشترط على **حمد صباح الأحمد** إستقالته كعضو في مجلس ادارة بنك برقان المملوك من مجموعة المشاريع.

وجاء ذلك بمثابة مشروع حلّ أو "مساكنة" بين مجموعتيّ المشاريع والأهلي المتحد (آل مرزوق) المتنافستين على الفوز بأكثرية أسهم بنك الكويت والشرق الأوسط.

وقد تعزز مشروع الحلّ بانتخاب **حمد صباح الأحمد** نائباً لرئيس مجلس ادارة البنك الذي يرأسه **حمد المرزوق**، إضافة إلى اشراك ممثلي "المشاريع" الثلاثة في اللجان الأساسية المنبثقة عن مجلس ادارة بنك الكويت والشرق الأوسط.

ويتطلّع الوسط الكويتي بنظرتين متباينتين حول هذا الحلّ ومدى قدرته على إحلال التعاون بين المجموعتين بدلاً من التجاذب.

الكويت:
نحو الترخيص لمصرفين إسلاميين

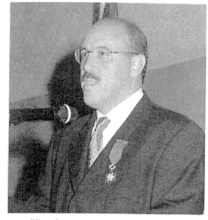
يتجه بنك الكويتي المركزي إلى إعطاء رخصتين جديدتين لتأسيس بنكين إسلاميين في الكويت، وأفادت المعلومات أن الرخصتين تعودان إلى:

– تحويل البنك العقاري إلى مصرف إسلامي بعد زيادة رأس ماله إلى 75 مليون دينار.

– الترخيص لبنك تملك فيه الهيئة العامة للإستثمار 24 في المئة ويتم تمويل الباقي عبر الاكتتاب العام.

وتوقّعت المصادر أن يتوضح أمر الرخصتين بعد انقضاء العطلة الصيفية في الكويت.

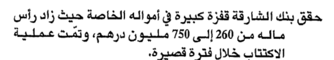
المحتويات



يحتفل بالذكرى الثلاثين لتأسيسه

بنك الشارقة يستعدّ لبرنامج توسّع متكامل

نركيزيان: زيادة رأس المال تؤهّلنا لدور إقليمي



حقق بنك الشارقة قفزة كبيرة في أمواله الخاصة حيث زاد رأس ماله من 260 إلى 750 مليون درهم، وتمّت عملية الاكتتاب خلال فترة قصيرة.

مدير عام بنك الشارقة فاروج نركيزيان تحدّث عن هذه الخطوة والأهداف المرجوّة منها وأبرزها توسيع دائرة الإقراض وطرح منتجات جديدة وزيادة شبكة الفروع وتشييد مركز رئيسي جديد في منطقة البحيرات في الشارقة. وأعلن نركيزيان في حوار مع "الاقتصاد والأعمال" عن إطلاق صندوق استثماري قريباً، إضافة إلى عدد من المنتجات الحديثة، مشيراً إلى أن البنك سيحتفل في نهاية العام بالذكرى الـ 30 على تأسيسه، موضحاً أنه حافظ طوال العقود الثلاثة الماضية على نسبة نمو تصاعدية. وهنا الحوار:

◻ ما هي الدوافع وراء زيادة رأس مال بنك الشارقة؟ وكيف تمّت هذه الزيادة؟

◻ من أجل الإجابة على هذا السؤال يجب العودة إلى تاريخ تأسيس البنك. فقد تأسس بنك الشارقة كأول مصرف تجاري في إمارة الشارقة العام 1973 وذلك بالتعاون مع بنك باريبا الفرنسي الذي احتفظ بما نسبته 19,4 في المئة من رأس مال البنك والذي مارس دوراً إشرافياً منذ نشأته من خلال اتفاقية للتعاون التقني بين المؤسستين ومن خلال انتداب مدير عام للبنك من قبل باريبا.

وكما هو معلوم، تمّت خلال العام 2000 عملية دمج مصرفية كبيرة بين عملاقين فرنسيين هما بنك "بي أن ب" و"باريبا" نتج عنها ما يسمى بنك "بي أن ب باريبا". وبعد فترة من إعادة ترتيب أوضاع البنك الجديد قررت إدارته زيادة مساهمتها في بنك الشارقة وذلك من أجل الحصول على الأغلبية وبالتالي ضمّ ميزانية بنك الشارقة إلى الميزانية المجمّعة للمجموعة الجديدة.

زيادة قياسية

غير أن رغبة البنك الفرنسي اصطدمت بالقوانين المرعية الإجراء في دولة الإمارات العربية المتحدة والتي تحدد نسبة مساهمة الأجانب في رأس مال أي بنك وطني بـ 20 في المئة فقط. وعليه، قرر البنك الفرنسي بيع حصته وتمّت هذه العملية خلال العام 2002 حيث كان الطلب على أسهم بنك الشارقة مرتفعاً.

وخلال الربع الأول من العام الحالي أجرى مجلس الإدارة دراسة معمّقة لواقع ومستقبل القطاع المصرفي في دولة الإمارات العربية المتحدة والتطورات المرتقبة خصوصاً على صعيد اقتصاد منطقة الخليج ككل في ضوء تسارع تطبيق خطوات التكامل والتعاون الإقتصادي بين دول مجلس التعاون الخليجي، وقرر في ضوء هذه الدراسة تدعيم القاعدة الرأسمالية للبنك من أجل مساعدته على الاضطلاع بدور أكثر شمولية في مواكبة النمو والتطور الإقتصادي في دولة الإمارات وعلى التحضير للقيام بدور ذي بُعد إقليمي يتماشى مع التوجهات المستقبلية لاقتصاد المنطقة في ظل المعطيات الجديدة الناشئة عن تسارع وتيرة العولمة.

وعليه، وبعد أن كانت الجمعية العمومية غير العادية للمساهمين أقرّت توزيع أسهم منحة بلغت قيمتها 20 مليون درهم، وذلك من ضمن توزيع أرباح العام 2002، رافعة بذلك رأس المال المدفوع إلى 260 مليون درهم، أقرّت هذه الجمعية أيضاً الدعوة إلى الاكتتاب في زيادة رأس المال من 260 مليون درهم إلى 750 مليوناً من خلال طرح ما مجموعه 49 مليون سهم جديد بقيمة اسمية 10 دراهم للسهم الواحد. وقد لاقت عملية الاكتتاب نجاحاً كبيراً وتمّت في فترة زمنية قصيرة نسبياً لم تتعدَ الأسابيع الثلاثة على الرغم من الأوضاع القلقة التي مرّت بها منطقة الخليج مع ابتداء الحملة العسكرية الأميركية على العراق.

دور إقليمي

◻ ما هي الأهداف القريبة والبعيدة التي ترتجونها من هذه الخطوة؟

◻ كما أوضحت آنفاً نأمل من خلال زيادة رأس مال البنك التمكّن من الاضطلاع بدور أكثر شمولية في مواكبة النمو والتطور الإقتصادي في دولة الإمارات ومن القيام بدور ذي بُعد إقليمي تماشياً مع التوجهات الاقتصادية المستقبلية في منطقة الخليج والشرق الأوسط.

وعلى صعيد المستقبل القريب، ستمكّن زيادة رأس مال البنك من توسيع دائرة إقراضه لعملائه الحاليين والعملاء المحتملين، حيث أن الكثير من الفرص المجدية لم يتمّ استغلالها سابقاً بالنظر إلى الحد الأقصى للإقراض والمعمول به من قبل المصرف المركزي والذي لا يتجاوز 7 في المئة من حقوق المساهمين مع بعض الاستثناءات والمعايير.

وستمكّننا هذه الزيادة أيضاً من تحقيق خطة توسيع شبكة الفروع في الدولة والتي سنباشرها قريباً جداً من خلال افتتاح فرع جديد في مدينة العين والمباشرة بتشييد المركز الرئيسي الجديد في منطقة البحيرات الحديثة في الشارقة.

◻ ما هو الموقع الذي تتطلعون إليه لبنك الشارقة بين مصارف الإمارة

والإمـارات؟

▫ إن بنك الشارقة هو البنك الأول الذي تأسس في إمارة الشارقة، وبعد الزيادة الأخيرة لرأس المال أضحى البنك في المرتبة الأولى بين مصارف الشارقة الأربعة من حيث قاعدته الرأسمالية، وهو من دون شك سيحقق المركز الأول بين مصارف الإمارة على كافة أسس التقييم.

على الصعيد الوطني، أضحى بنك الشارقة مع الزيادة الأخيرة في رأس ماله في مصاف البنوك الوطنية الكبيرة المؤهّلة للعب دور أساسي في مواكبة التطور والنمو الإقتصادي والإجتماعي والعمراني لمختلف إمارات الدولة.

محاذير صيرفة التجزئة

▫ ما هو رأيكم حول المنافسة القائمة بين بنوك الإمارات؟ وما هي نظرتكم المستقبلية لطبيعة هذه المنافسة؟

▫ إن المنافسة المتكافئة تعتبر الركيزة الأساسية لمبادئ الاقتصاد الحر، وهي بالتالي تعود بالنفع الكبير على كافة القطاعات الاقتصادية العامة منها والخاصة. ويهمّني هنا أن أشدّد على طبيعة التكافؤ في المنافسة بما فيها من خير ومردود إيجابي، إن للبنوك أو للقطاعات الاقتصادية والشرائح الاجتماعية والتجمعات السكانية المختلفة.

غير أن الواقع الحالي لطبيعة السوق في الدولة بعيد في مجال كبير عن تحقيق التكافؤ في المنافسة ونأمل أن تؤدي التطورات المرتقبة إلى نهضة شاملة تساعد على تحقيق جزء من التكافؤ في المنافسة بين المصارف، ما قد يدفعها إلى التعاون بشكل متزايد من أجل تطوير كافة الأدوات والمنتجات المالية والمصرفية بالشكل الذي يسمح بقيام سوق مالية متطورة تعود بالنفع الأكيد على الاقتصاد الوطني واقتصاد المنطقة ككل.

كما لا بدّ في هذا المجال من إضافة موضوع وهو المنافسة الشديدة على توفير الخدمات المصرفية للأفراد. فقد أدّت هذه المنافسة، والتي تعود بالنفع الكبير على البنوك التي تمارسها، إلى قيام مشاكل اجتماعية متعددة، إذ أنها تهدد، إذا ما استمرت على وتيرتها واستفحلت، بتحويل الاقتصاد المحلي إلى سوق استهلاكية ما قد يكون له انعكاسات سلبية على النمو الاقتصادي والرفاهية الاجتماعية التي يحققها. ويهمني أن أشير أن بنك الشارقة لا يدخل سوق المنافسة في هذا المجال تمسكاً منه برسالته القائمة على مواكبة النمو وخدمة التطور الاقتصادي والاجتماعي والعمراني الشامل.

بنك لكل الشرائح

▫ هل لديكم النية لطرح أسهم بنك الشارقة أو جزء منها للاكتتاب العام أو الخاص؟

▫ لقد تقدّم البنك بالفعل بطرح أسهمه الجديدة للاكتتاب الذي أعطى حسب القانون الأفضلية للمساهمين وتمّ عرض الفائض والذي كان محدوداً جداً على العامة كافة.

▫ على أي من الشرائح والقطاعات المصرفية تتركز ستراتيجية بنك الشارقة حالياً ومستقبلاً؟

▫ منذ نشأته تركّزت ستراتيجية بنك الشارقة على تمويل القطاعات الاقتصادية التي تلعب دوراً أساسياً في النهضة الشاملة التي تشهدها دولة الإمارات. فبنك الشارقة عُرف بكونه الشريك الفاعل للعدد الأكبر من المشاريع الصناعية خصوصاً في إمارة الشارقة والتي ساهمت مساهمة كبيرة بتحويل الإمارة إلى القاعدة الصناعية الأولى في الدولة، كما ويركّز البنك نشاطه على تمويل التجارة النفطية وتمويل التجارة بشكل عام وخصوصاً تجارة إعادة التصدير.

ونشط البنك في الفترة الأخيرة بترتيب عدد من العمليات المصرفية المشتركة لتمويل مشاريع البنية التحتية التطويرية التي يقوم بها عدد من الهيئات والدوائر الحكومية خصوصاً في إمارة الشارقة وذلك بهدف تطوير السوق المالية وتحفيز المصارف العاملة على زيادة التنسيق والتعاون في ما بينها لما فيه خير الاقتصاد الوطني.

صندوق استثماري

▫ ما هي طبيعة المنتجات الجديدة المبتكرة التي ستطلقونها قريباً؟

▫ أنشأ البنك العام 2001 دائرة متخصصة للخدمات المصرفية الخاصة وذلك بهدف إتاحة الفرص أمام عملاء البنك للاستثمار في المنتجات المالية الدولية ذات العائد المجزي. وقامت هذه الدائرة بطرح عدد من المنتجات المبتكرة التي لاقت رواجاً لافتاً من قبل جمهور المستثمرين خصوصاً وأنها اعتمدت على صناديق مضمونة رأس المال والعائد من قبل مؤسسات مالية عالمية. وتعتزم الدائرة قريباً إطلاق صندوق استثماري جديد وعدد من المنتجات الحديثة. كما قام البنك خلال الفترة الماضية بإصدار بطاقة الائتمان "VISA" الخاصة به وتنشط دائرة التسويق في البنك حالياً على دراسة جدوى لعدد من المنتجات الخاصة بالأفراد ذات مزايا تفضيلية.

▫ هل لديكم النية لطرح منتجات إلكترونية جديدة، خصوصاً بعد القرصنة التي تعرّضت لها بطاقات السحب الآلي ATM في الإمارات؟ وما رأيكم بطبيعة هذه الأزمة الأخيرة وأسبابها وتأثيراتها؟

▫ لا بدّ للسوق المصرفية في الدولة من أن تتماشى مع الابتكارات المصرفية العالمية الجديدة ومنها المنتجات الإلكترونية التي تميّز الاقتصاد العالمي الحديث، غير أن اعتماد المنتجات الإلكترونية لا يتمّ إلا بعد التأكّد من سلامتها ومن صعوبة اختراقها أو التلاعب بها.

أما بالنسبة للقرصنة التي تعرّض لها عدد من بطاقات السحب الآلي العائدة لبعض البنوك في الدولة مؤخراً، فقد تبيّن أن هذه العملية بقيت محدودة جداً وذلك بالنظر إلى سرعة تحرّك المصرف المركزي وتوجيهه للبنوك للقيام بالإجراءات الاحترازية بالسرعة القصوى، ما أبقى عملية القرصنة في حدودها الدنيا.

ويهمني أن أشير في هذا الصدد إلى أن مثل هذه العمليات تحدث في أي مكان من العالم خصوصاً وأن المبتكرات الإلكترونية هي حديثة الاستعمال، غير أن الجهود التي تبذل على صعيد توفير الحماية اللازمة ودرجات الأمان المتزايدة سرعان ما ستضع حداً نهائياً لعمليات القرصنة الإلكترونية.

3 عقود من النمو

▫ من المعروف أن بنك الشارقة تميّز خلال العقود الماضية بالمحافظة على وتيرة نمو تصاعدية، إلى ماذا تعزون هذا الإنجاز؟

▫ يحتفل البنك في شهر كانون الأول/ ديسمبر المقبل بالذكرى الثلاثين لتأسيسه وهو تميّز خلال العقود الثلاثة من عمره بالمحافظة على وتيرة نمو تصاعدية في مختلف بنود ميزانيته إن من ناحية القاعدة الرأسمالية أو من ناحية الودائع والتسهيلات المصرفية أو خصوصاً من

■■ الأول في الشارقة وبين "الكبار" في الإمارات ■■

"مصر الدولي: توسّع في تمويل المشروعات والتجزئة

القاهرة – الاقتصاد والأعمال

قرّر بنك مصر الدولي- ثاني أكبر بنوك القطاع الخاص حجماً في مصر- زيادة محفظته الائتمانية خلال العام الجاري بمقدار مليار جنيه لتبلغ 6,5 مليارات مقابل 5,5 مليارات جنيه في العام 2002.

وقال د. **بهاء حلمي** رئيس مجلس إدارة البنك لـ "الإقتصاد والأعمال": "إن هذه الخطوة التي تقفز بحجم الائتمان وهذا التوسّع الشديد يأتيان في إطار خطة البنك لزيادة تمويل المشروعات الاستثمارية الكبرى واقتحام مجال التجزئة المصرفية ونشر فروع جديدة خاصة في منطقة الوجه القبلي".

وقال أن البنك قرر تخصيص 300 مليون جنيه لتمويل أنشطة قروض التجزئة المصرفية خصوصاً المتعلقة بشراء السيارات والوحدات السكنية والسلع الاستهلاكية، مشيراً إلى أن البنك بدأ بالفعل الإعداد لهذه الخطوة، حيث أنشأ إدارة للتجزئة المصرفية، كما تقدّم بطلب لمؤسسة "ماستركارد" العالمية لإصدار بطاقة إئتمان إضافة إلى إبرام اتفاق مع الشركة العربية الدولية لتأمينات الحياة يتمّ خلاله تقديم البنك خدمات تأمينية لعملائه على رأسها برامج التقاعد والتعليم والحماية الشخصية. وعلى مستوى التمويل المباشر ذكر د. **بهاء حلمي** رئيس بنك مصر الدولي أنّ هناك عدداً من المشروعات التي يبحث البنك في تمويلها حالياً منها مشروعات بترول وغاز وبتروكيميائيات وأسمدة.

وقال إن بنك مصر الدولي بدأ بالفعل في تنفيذ هذه الخطة، حيث شارك في الاكتتاب بقرض مسوق لصالح الهيئة العامة للبترول قيمته الإجمالية 100 مليون دولار، وبلغت حصة البنك من هذا القرض 15 مليوناً في حين اكتتبت بنوك أخرى بالمبلغ الباقي.

وأضاف **حلمي** بأن هناك مشروعات إستثمارية أخرى مطروحة في البنك وتجري دراستها للمساهمة فيها وتمويلها.



د. بهاء حلمي إسماعيل رئيس بنك مصر الدولي

يذكر أن "مصر الدولي" يعدّ ثاني بنك قطاع خاص في مصر بعد البنك التجاري الدولي CIB، حيث يبلغ رأس ماله المدفوع 140 مليون جنيه والمرخص به 170 مليوناً، كما تبلغ احتياطاته نحو مليار جنيه. وبلغت أرباح البنك الصافية نهاية العام الماضي 136,2 مليون جنيه مقابل 209,1 مليون جنيه نهاية العام 2001.

وتبلغ استثمارات البنك في الشركات أكثر من 270,9 مليون جنيه. ومن أبرز هذه الإستثمارات المساهمة بنسبة 30 في المئة في رأس مال كل من بنكي "مصر أوروبا" و"مصر إكستريور" وحصة قدرها 20,3 في المئة في "المصرف العربي الإيطالي" وحصة قدرها 34,3 في المئة في شركة "إجيكاب للاستثمار" و25 في المئة في رأس مال "شركة مصر للتسويات المالية" و20 في المئة في كل من شركتي "الإسكندرية للتجارة والتنمية" و"غلوبال" للإدارة. ■

ناحية الربحية. ويعود هذا الإنجاز بالدرجة الأولى إلى اعتماد البنك على ستراتيجية تقوم على تنمية موارده بشكل تدريجي ومدروس، والمحافظة على سياسة ائتمانية محافظة تتسم بالحذر في ظل ظروف إقليمية متقلبة. ومن العوامل المهمة التي ساعدت البنك على إنجازاته هذه تبرز بشكل خاص الاستمرارية التي طالما ميزت أجهزته الإدارية فحافظ مجلس الإدارة، مع بعض التفاوت في الأسماء، على الهيكلية نفسها التي اعتمدت منذ نشأ البنك والشيء نفسه يقال بالنسبة للجنة التنفيذية التي تشرف على أعمال البنك، كما وتميز البنك بالمحافظة على ديمومة واستمرارية إدارته العليا، ما أمّن الاستقرار المطلوب على الصعيد الإداري.

أين التنسيق؟

□ ما رأيكم بواقع القطاع المصرفي في دولة الإمارات؟

□ يتميّز القطاع المصرفي في الدولة بديناميكية لافتة تجعله من أوائل القطاعات المصرفية على صعيد دول مجلس التعاون الخليجي. ويعتبر القطاع المصرفي بحق الركيزة الأساسية التي تتمحور حولها كافة النشاطات الاقتصادية الوطنية. وهو قطاع يتميّز بتحقيق الإنجازات حتى في ظروف إقليمية غير مؤاتية وذلك بالنظر إلى الإنجازات الهائلة التي يحققها اقتصاد دولة الإمارات في ظل قيادة رشيدة تتمتع بنظرة مستقبلية ثاقبة.

□ ما هي أبرز العوائق التي تقف دون تطور القطاع المصرفي في الإمارات بشكل أكبر؟ وما هي المزايا التفاضلية التي يتمتع بها القطاع المصرفي في الإمارات مقارنة بالقطاع المصرفي مع باقي الدول الخليجية تحديداً؟

□ من أهم العوائق التي تحول دون تسارع تطور القطاع المصرفي في الدولة هي المنافسة غير المتكافئة التي تقوم بها البنوك الناشطة في الدولة والتي تحول إلى حد ما دون قيام تعاون وتنسيق أكبر بين البنوك، ما قلل إلى حد كبير من فرص قيام سوق مالية متكاملة تعتمد بشكل متزايد على عمليات الإقراض المشترك ذات المنفعة الأكيدة لمختلف القطاعات الاقتصادية. كما وأشير في هذا الصدد إلى ضرورة اعتماد نظام مرن لسوق العمل في القطاع المصرفي، ما يسمح باجتذاب مهارات مخضرمة وناشئة أيضاً مع المحافظة على وتيرة توطين الوظائف في القطاع المصرفي. ■

سيتي غروب


الأمير الوليد بن طلال مجتمعاً مع سانفريد ويل

حققت مجموعة سيتي غروب Citigroup نتائج قياسية للربع الثاني من السنة المالية 2003، فبلغت أرباحها 4،3 مليارات دولار، أي بزيادة قدرها 12 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي، ووصل الدخل الإجمالي إلى 19،4 مليار دولار بزيادة 8 في المئة.

وقال **سانفرد ويل**، رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي: "إن نتائج هذا العام رائعة بكل المقاييس، وتعكسها النتائج المحققة في صافي الأرباح وفي العوائد الإجمالية وفي حقوق المساهمين التي زادت في الربع الثاني من العام عن 100 مليار دولار.

وأضاف إن هذه النتائج الباهرة جاءت بسبب الزيادة التي شهدتها وحدات خدمات المستهلكين والتي نمت بنسبة إجمالية بلغت 18 في المئة، ووحدة الخدمات المصرفية للأفراد التي شهدت زيادة نسبتها 63 في المئة بمبلغ مليار دولار. أما وحدة الخدمات المصرفية للشركات والاستثمارات، فشهدت نمواً بنسبة 53 في المئة، وحققت وحدة الخدمات المصرفية الخاصة نمواً كبيراً للربع السادس على التوالي.

وقال الأمير **الوليد بن طلال**، الذي يعتبر من أكبر المساهمين في المجموعة: "إن هذه النتائج تؤكد مكانة وقوة مجموعة سيتي غروب Citigroup عالمياً.

المؤسسة العربية المصرفية


عبد الجواد والكردي يوقعان الاتفاقية، ويحيط بهما كبار المسؤولين

وقّعت المؤسسة العربية المصرفية ABC إتفاقية تمويل شراء طائرة من طراز غلف ستريم SB - 4 بقيمة 30 مليون دولار لصالح الشركة الوطنية للخدمات الجوية (ناس). وستدخل الطائرة إلى الخدمة فوراً كجزء من برنامج "نت جتس الشرق الأوسط" (NJME).

وقّع الاتفاق عن المؤسسة رئيسها التنفيذي **غازي عبد الجواد** وعن الشركة رئيس مجلس إدارتها د. **خليل الكردي**.

وقال د. **الكردي** هذه الاتفاقية تمثّل دفعة جديدة لتحسين الكفاءة التشغيلية للشركة في المنطقة كما أنها ستسهم في زيادة عدد الطائرات الجديدة الفاخرة المتاحة لرجال الأعمال في تنقّلاتهم المحلّية فضلاً عن أنها ستعزز من قدرات الشركة على توفير حلول شاملة ومأمونة مدعومة بأفضل مستوى من الخدمة لكافة مستخدمي خدمات الطيران الخاصة في المنطقة. ويأتي تسليم هذه الطائرة التي تعتبر الطائرة الحادية عشرة في برنامج "نت جتس الشرق الأوسط" والخامسة والعشرين في أسطول الشركة ككل. وتوقيع هذه الإتفاقية المهمة مع المؤسسة العربية المصرفية هو بمثابة تصويت ثقة على قدرة شركة (ناس) على خدمة سوق الطيران النامية لرجال الأعمال في منطقة الشرق الأوسط.

وقال **غازي عبد الجواد**: "يُسعد المؤسسة العربية المصرفية أن تقدّم الدعم لشركة إقليمية نعتقد أن لديها الإمكانيات اللازمة للإستمرار في التطوّر لتصبح في طليعة الشركات العاملة في قطاع الطيران الخاص في الشرق الأوسط. وفيما تعتبر هذه التسهيلات مضمونة من وجهة نظر المؤسسة العربية المصرفية فهي كذلك تنطوي على مرونة مالية فائقة بالنسبة لشركة (ناس) كما انها تشكل قاعدة إرتكاز متينة لتحقيق النمو المستقبلي لهذه الشركة.

من جهة أخرى، إستضاف بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي مجموعة من البنوك الاقليمية والدولية لتوقيع المرحلة الأولى الناجحة لترتيبات مضاربة مشتركة لمرابحة تجارية رئيسية بمبلغ 80 مليون دولار أميركي تمّ تصميمها لشركة "فيتول اس. ايه" السويسرية.

وقّعت شركة "فيتول اس ايه" السويسرية وإدارة الأصول الإسلامية التابعة لبنك المؤسسة العربية المصرفية الدولي اتفاقية مرابحة رئيسية بمبلغ 80 مليون دولار أميركي والتي تشكّل الأساس لهذه المضاربة الناجحة لبنوك الشرق الأوسط المشاركة فيها. ووفق معاملات المرابحة المرفقة بموجب هذه الترتيبات ستشترك إدارة الأصول الإسلامية في عمليات المشتريات الضرورية للمنتجات البترولية المكرّرة الفعلية مثل وقود الطائرات من المصافي المورّدة لها في خزانات التخزين التابعة لها وبيعها إلى "فيتول اس. ايه" بشروط آجلة الدفع. واستطاعت إدارة الأصول الإسلامية من خلال عملها في فريق عمل موحّد مع بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي في البحرين، أن تحصل على التزام من مجموعة من المؤسسات من العالم العربي للمشاركة في المضاربة مع تجمّع المؤسسة العربية المصرفية. والمضاربون المشاركون هم: شركة بنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامية، البنك العربي بي أل سي — لندن، بنك قطر الوطني — لندن، البنك العربي الإسلامي الدولي الأدرن، بيرشيا انترناشونال بنك — لندن، بنك مسقط، البحرين، حبيب بنك البحرين، بنك المؤسسة العربية المصرفية الدولي بي ال سي — لندن.

البنك العربي الوطني

حقق البنك العربي الوطني في النصف الأول من العام 2003 دخلاً صافياً بلغ 377,3 مليون ريال مقارنة بمبلغ 301,6 مليون ريال للفترة نفسها من العام الماضي، وبزيادة نسبتها 25 في المئة، وحققت جميع بنود الإيرادات ارتفاعات لافتة، حيث ارتفع صافي العمولات الخاصة بنسبة 9 في المئة ليصل إلى 745,5 مليون ريال، فيما ارتفعت أتعاب

الخدمات البنكية إلى 120,3 مليون ريال وبنسبة 41 في المئة، بينما ارتفعت أرباح تحويل العملات بنسبة 35 في المئة إلى 48,7 مليون ريال. ولم يحقق البنك أرباحاً رأسمالية تذكر مقارنة بمبلغ 38,3 مليون ريال في العام الماضي. وانخفضت مصاريف التشغيل بنسبة 2 في المئة لتصل إلى 541,4 مليون ريال، وبذلك ارتفع صافي دخل العمليات ليصل إلى 513,3 مليون ريال في النصف الأول من هذا العام.

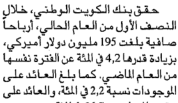
نعمه صبّاغ

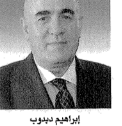
وقال **نعمه صبّاغ** عضو مجلس الإدارة المنتدب: "تأتي هذه النتائج الجيدة استكمالاً لمسيرة تطور البنك وتعكس سياسته في تعزيز الموقف المالي والائتماني واستراتيجيته في توسعة قاعدة العملاء وتطوير الخدمات وطرح منتجات وحلول مالية جديدة تلبّي احتياجات العملاء". وأضاف: "تواصل صناديق الاستثمار المدارة من البنك نجاحاتها، حيث ارتفع إجمالي الأصول المدارة إلى اكثر من 4 مليارات ريال، وحصدت صناديق البنك الاستثمارية 9 جوائز لأفضل أداء بين البنوك السعودية، إضافة إلى حصول البنك على جائزة أفضل مدير استثمار بين البنوك السعودية للعام 2002".

أما في ما يتعلّق بالمركز المالي للبنك، فقال صبّاغ: "يتمتع البنك كعادته بمركز مالي صلب ومتنام"، إذ ارتفع إجمالي الموجودات بنسبة 10 في المئة إلى 44,871 مليون ريال حيث نمت محفظة الاستثمارات بنسبة 16 في المئة إلى 21,361 مليون ريال، ونمت محفظة القروض لتصل إلى 17,547 مليون ريال وبزيادة نسبتها 13 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام السابق، كما نمت ودائع العملاء بنسبة 16 في المئة لتصل إلى 31,457 مليون ريال".

وتعزيزاً لمسيرة تطور البنك، رفعت شركة Capital Intelligence التقييم الائتماني للبنك من "A-" الى "A"، فيما قامت مجلة Global Finance بمنح البنك جائزة أفضل بنك في المملكة للعام 2002 تقديراً للإصلاحات الهيكلية والتغييرات التي شهدها البنك خلال الأعوام الماضية.

بنك الكويت الوطني





إبراهيم دبدوب

حقق بنك الكويت الوطني، خلال النصف الأول من العام الحالي، أرباحاً صافية بلغت 195 مليون دولار أميركي، بزيادة قدرها 4,2 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. كما بلغ العائد على الموجودات نسبة 2,2 في المئة، والعائد على حقوق المساهمين 26،7 في المئة.

وقال الرئيس التنفيذي للبنك **إبراهيم دبدوب** أن الوطني استطاع تحقيق نمو جيد على الرغم من التراجع المستمر في أسعار الفائدة عالمياً، والظروف الصعبة التي تمر بها الكويت والمنطقة بشكل عام. وأضاف أن تنوّع مصادر إيرادات البنك ونشاطاته وتوزيع المخاطر كانت عاملاً حاسماً وراء استمرار البنك في المحافظة على نموه واستقراره في ظل هذه الظروف.

وأشاد **دبدوب** بكفاءة واستقرار القطاع المصرفي الكويتي وقدرته على التعامل مع كافة التحديات. واعتبر أن ثقة عملاء البنك ومساهميه ساعدت في تحقيق هذا النمو المستمر في الأرباح وهذا التطور في أداء البنك منذ تأسيسه العام 1952. وأشار إلى أن هذا النمو يتزامن مع اهتمام متزايد بالخدمات المصرفية والمالية المتطورة التي يقدمها البنك لعملائه.

لدى "الوطني" 44 فرعاً في الكويت، وشبكة فروع خارجية في كل من: لندن، نيويورك، جنيف، باريس، سنغافورة، بيروت، البحرين. إضافة إلى خطط للتواجد قريباً في الأردن والسعودية. ويحتفظ "الوطني" بأعلى التصنيفات الائتمانية بين مصارف الشرق الأوسط من وكالات التصنيف العالمية موديز وستاندارد أند بورز وفيتش.

بيت التمويل الكويتي



الجسار وبلعرج يحيط بهما جوليو لوبو ومحمد الفوزان

طرح بيت التمويل الكويتي (بيتك) أول بطاقة ماستر كارد الذكية في الشرق الأوسط وجنوب آسيا MasterCard Platinum Chip التي توفر أعلى درجة من الأمان للعملاء.

جاء هذا الإعلان خلال لقاء عقده **جسار الجسار**، مدير عام "بيتك"، مع **محمد بلعرج**، مدير عام ماستر كارد الدولية في المنطقة و**تي كي رمان**، نائب رئيس ماستر كارد الدولية، بحضور **محمد الفوزان** نائب مساعد المدير العام للقطاع المصرفي في "بيتك" و**جوليو لوبو** مدير الأعمال لإدارة الإئتمان.

وأكد **الجسار** أن طرح البطاقة الجديدة يعبر عن قناعة "بيتك" بأهمية حصول عملائه على أفضل وأحدث خدمة وعن حرصه على مواكبة آخر التطورات التقنية في مختلف أعماله ومنها البطاقات المصرفية.

وأعرب **بلعرج** عن سعادته لهذه الشراكة بين ماستر كارد و"بيتك"، وقال أنه فخور بنمو بطاقات ماستر كارد في بيت التمويل الكويتي خلال السنة الأخيرة والذي سجّل أعلى نمو في الكويت.

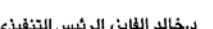
وكان بيت التمويل الكويتي أتم تحويل النظام الآلي لإدارة البطاقات المصرفية إلى نظام فيرست داتا يوروب First Data Europe لتشغيل جميع العمليات الإلكترونية الخاصة بإصدار البطاقات المصرفية. وبموجب هذا النظام باتت جميع بيانات عملاء "بيتك" مرتبطة بأضخم مركز معلومات لدى فيرست داتا في لندن، ما يتيح لكل فروع "بيتك" خدمة العميل بشكل سريع وغير مركزي.

وتصل حصة "بيتك" في سوق البطاقات في الكويت إلى ما يزيد على 35 في المئة.

بنك الخليج الدولي

حقق بنك الخليج الدولي أرباحاً صافية بلغت بعد اقتطاع الضرائب 61،5 مليون دولار خلال النصف الأول من العام 2003. وتمثل هذه الأرباح عائداً على حقوق المساهمين بنسبة 10،4 في المئة.





د.خالد الفايز، الرئيس التنفيذي

وكانت الأرباح الصافية للفترة نفسها من العام الماضي بلغت 70،5 مليون دولار. وتمّ تسجيل الأرباح الصافية بعد خصم مخصصات خسائر الإئتمان التي بلغت 39،3 مليون دولار (مقابل 39،8 مليون دولار للفترة نفسها من العام 2002). وبلغ صافي إيرادات الفوائد 86،6 مليون دولار، متراجعاً بنسبة 15،3 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. وارتفع دخل الهوامش من الأعمال المصرفية الرئيسية ومحفظة الأوراق المالية، إلا أن إيرادات الفوائد على رأس المال انخفضت في ظل تراجع أسعار الفائدة.

وارتفعت الإيرادات الأخرى بمقدار 11،7 مليون دولار لتصل إلى 70،8 مليوناً، أي بزيادة بلغت 19،8 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، ما يعكس ارتفاع الدخل من المتاجرة والأعمال المصرفية الاستثمارية والرسوم الإدارية، كما ارتفع دخل المتاجرة إلى 33،3 مليون دولار، مقارنة مع 5 ملايين دولار فقط خلال النصف الأول من العام الماضي. وبلغ الدخل من الرسوم والأعمال المصرفية الإستثمارية 9،6 ملايين دولار، بزيادة مقدارها 37،1 في المئة عن الشهور الستة الأولى من العام الماضي. وارتفع إجمالي المصروفات بنسبة 11 في المئة. ويُعزى ذلك بشكل رئيسي إلى الاعتماد على العملات الأجنبية في الإنفاق الخارجي في بيئة شهدت تراجعاً في قيمة الدولار.

وبلغ إجمالي الأصول في نهاية النصف الأول 17007،1 مليون دولار، مرتفعاً بمقدار 770،6 مليوناً عن مستواه في نهاية العام 2002. ويُعزى هذا الارتفاع بشكل رئيسي إلى زيادة حجم محفظة الأوراق المالية المتوفرة للبيع بمقدار 305،8 ملايين دولار وارتفاع حجم القروض والسلف بمقدار 346،8 مليوناً. كما تحسّن تمويل البنك خلال هذه الفترة عن طريق قروض لأجل بقيمة 625،3 مليون دولار. ونتيجة لذلك بلغ حجم التمويل لأجل في نهاية النصف الأول من العام 1480،3 مليون دولار، أي ما يمثل 10 في المئة تقريباً من إجمالي الخصوم. وتضمن التمويل لأجل صفقة بيع أوراق مالية بموجب اتفاقية إعادة شراء تُستحق خلال خمس سنوات أنجزت خلال الربع الثاني من العام وبلغت حقوق المساهمين في نهاية الشهور الستة الأولى 1236 مليون دولار، أي ما يمثّل نسبة 7،3 في المئة من إجمالي الأصول.

بنك الاستثمار



سامي فرحات

حقق بنك الاستثمار، خلال النصف الأول من العام الجاري، نمواً في أرباحه بلغت 10,31 في المئة، لتصل إلى 47,85 مليون درهم إماراتي، مقابل 43,4 مليوناً في الفترة نفسها من العام 2002.

وبلغ صافي إيرادات الفوائد 58,1 مليون درهم، مقابل 50,2 مليوناً، أي بزيادة نسبتها 16 في المئة. وبلغ صافي الإيرادات من العمليات 28,9 مليوناً مقابل 26,4 مليوناً، أي بزيادة 9,5 في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي.

أما موجودات البنك فسجلت نمواً بنسبة 11 في المئة، لتصل إلى 3 مليارات درهم، مقابل 2,7 مليار، فيما وصل إجمالي المطلوبات إلى 2,4 مليار درهم، مقابل 2,2 مليار. وحققت الودائع نمواً بنسبة 10 في المئة لتصل إلى 2,3 مليار درهم، والتسليفات إلى 2,1 مليار بزيادة نسبتها 21 في المئة. وبذلك زادت حقوق المساهمين بنسبة 11 في المئة، مقارنة مع الفترة نفسها من العام 2002، لتبلغ 575 مليون درهم إماراتي.

وقال **سامي فرحات**، مدير عام بنك الاستثمار أن اهتمام البنك بعملائه، أفراداً ومؤسسات وحكومات وهيئات مالية واستثمارية، وتميّزه بتقديم خدمات ومنتجات واسعة سيؤديان إلى احتفاظ البنك بمركزه كمصرف تجاري من الطراز الأول في السوق المحلية، وسيعززان من ربحيته.

وأعرب **فرحات** عن تفاؤله بالنتائج التي سيحققها القطاع المصرفي في الإمارات العام 2003.

بنك أبو ظبي الوطني

حقق صندوق بنك أبو ظبي الوطني لتنمية الأموال نمواً قدره 13،7 في المئة خلال العام 2002، وذلك إضافة إلى الارتفاع بنسبة 15،9 في المئة الذي حققه في العام 2001. وبلغ العائد المحقق للمستثمرين في الصندوق منذ إطلاقه في العام 2000 ما يعادل 32،6 في المئة. وحرص البنك على انتهاج ستراتيجية توزيع الأصول وتنويع الاستثمارات للتقليل من المخاطر في القطاعات والأسواق المختلفة بهدف الحفاظ على أموال المستثمرين.

وكان أداء الصندوق متميزاً في الربع الأول من العام الحالي، حيث حقق عائداً سنوياً بلغ 4،56 في المئة خلال الفترة من 26 كانون الأول/ديسمبر 2002 حتى 26 آذار/مارس 2003، في حين ارتفع المؤشر بمقدار 0،4 في المئة سنوياً.

منذ بداية العام حتى تاريخ 28 أيار/مايو 2003، تابع صندوق بنك أبو ظبي الوطني لتنمية الأموال في السوق المالية في دولة الإمارات أداءه الاستثنائي متفوقاً على المؤشر العام لبنك أبو ظبي الوطني بنسبة 2،9 في المئة. وبلغ عائد الصندوق 8،25 في المئة في حين حقق المؤشر 5،34 في المئة. وقد تمكّن الصندوق، منذ طرحه، بالتفوّق في الأداء على المؤشر العام لبنك أبو ظبي الوطني (المؤشر المرجعي) محققاً عائداً قدره 43،59 في المئة مقابل 43،32 في المئة.

كما بلغ حجم الأصول التي يديرها الصندوق حتى تاريخ 28 أيار/مايو 2003 ما يعادل 119،24 مليون درهم، أي بنسبة ارتفاع قدرها 5،9 في المئة عن نظيرها بتاريخ 28 كانون الأول/ديسمبر 2002.

بنك دبي التجاري

بنك دبي التجاري
Commercial Bank of Dubai

أطلق بنك دبي التجاري شعاره الجديد الذي يعبّر عن هويته وتوجّهاته المستقبلية ويعكس تاريخه في الخدمات المصرفية والمالية على مدى 35 عاماً من النمو المتواصل. وقال مدير عام قطاع الأعمال في البنك **يعقوب يوسف** أن الهوية الجديدة تمثّل خطوة أخرى نحو توثيق علاقة البنك مع عملائه وإبراز النواحي العديدة التي تميّزه عن المنافسين.

ويأتي تطوير الهوية ليدشّن مرحلة جديدة من مسيرة البنك مع انتقال إدارته العامة إلى المبنى الجديد على شارع الاتحاد في ديره والمزمع افتتاحه رسمياً في أيلول/سبتمبر المقبل متزامناً مع استضافة دبي للاجتماعات السنوية لصندوق النقد الدولي والبنك الدولي.



من اليمين: بدر سويدان، يعقوب يوسف وابراهيم عبد الله

كما جاء إطلاق الهوية الجديدة متزامناً مع إعلان النتائج غير المدققة للنصف الأول من العام الجاري، حيث زاد إجمالي الميزانية بنسبة 12,2 في المئة مقارنة مع نهاية الفصل الأول من العام 2002 ليبلغ 7507 ملايين درهم، ويُعزى ذلك إلى العوامل الآتية:

– إرتفع صافي القروض والتسليفات ليصل إلى 5,176 ملايين درهم مسجّلاً بذلك نسبة نمو تصل إلى 7,9 في المئة.

– ارتفعت محفظة الاستثمارات بنسبة 59,9 في المئة جرّاء شراء سندات مالية مضمونة وذات عائد جيد.

– ارتفعت قيمة الممتلكات والمعدّات بنسبة 8,8 في المئة.

وفي جانب المطلوبات ارتفع إجمالي الودائع ليصل إلى 5,655 ملايين درهم بنسبة مقدارها 15,7 في المئة، ما يعكس ثقة المودعين بالبنك وبالوضع الاقتصادي في دولة الإمارات العربية المتحدة.

وواصل البنك تعزيز قاعدة رأس ماله عاماً بعد عام من خلال دعم الاحتياطات وزيادة رأس المال عن طريق توزيع أسهم منحة. وبلغ إجمالي حقوق المساهمين في نهاية النصف الأول من العام الحالي 1,466 مليون درهم بزيادة مقدارها 8,5 في المئة عن الفترة المماثلة من العام السابق.

من جهة أخرى، ارتفع صافي الأرباح غير المدققة خلال النصف الأول من العام 2003 مقارنة مع الفترة المماثلة من العام السابق بنسبة 14,1 في المئة، حيث بلغت أرباح البنك خلال النصف الأول من العام 2003 نحو 132 مليون درهم مقابل 115 مليوناً للنصف الأول من العام 2002. وارتفع ريع السهم ليصل إلى 2,67 درهم في نهاية حزيران/يونيو 2003 مقارنة مع 2,58 درهم في نهاية حزيران/يونيو 2002.

تطوّر نسب الربحية والملاءة

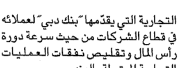
	النصف الأول 2003%	النصف الأول 2002%
نسبة عائد صافي الربح إلى رأس المال	53،4	51،4
نسبة عائد صافي الربح إلى حقوق المساهمين	19،8	18،8
نسة العائد على الموجودات	3،4	3،4
نسبة كفاية رأس المال	19،77	18،57

بنك دبي



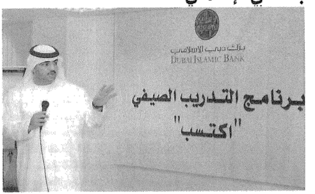

وقّع "بنك دبي" اتفاقية مع بنك "آي سي آي سي آي"، ثاني أكبر المصارف في الهند يصبح الأخير بموجبها الممثل الرئيسي لـ "بنك دبي" في الهند. ومن شأن هذه الشراكة أن تعزّز الحلول التجارية التي يقدّمها "بنك دبي" لعملائه في قطاع الشركات من حيث سرعة دورة رأس المال وتقليص نفقات العمليات التجارية المرتبطة بالهند.

وقد بات بإمكان "بنك دبي" الآن توفير حلول متخصصة في مجال التمويل التجاري لعملائه في قطاع الأعمال عبر العمليات التجارية المركزية لبنك "آي سي آي سي آي"، بما في ذلك المعالجة الالكترونية للتعاملات التجارية عبر الانترنت.




فيكرام فينكاتارامان

بنك دبي الإسلامي



أحمد السركال

أطلق بنك دبي الإسلامي الدورة الثانية من البرنامج التدريبي "اكتسب" لتدريب المواطنين خلال فترة الصيف بهدف التعرّف على الكفاءات والطاقات المتاحة في سوق العمل وإتاحة الفرصة للشباب لتحمّل المسؤولية والاعتماد على النفس، ويستمر هذا البرنامج لغاية 30 آب/أغسطس الجاري 2003.

وقال **أحمد السركال**، مدير إدارة الموارد البشرية: "يسعى البنك من خلال إطلاق برنامج **"اكتسب"** التدريبي إلى تعزيز دوره في خدمة المجتمع من خلال توفير فرص للتدريب العملي للشباب بهدف صقل مواهبهم وزيادة معرفتهم بالعمل المصرفي وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية ومنحهم أولوية التوظيف لدى البنك في المستقبل. ويأتي تنظيم هذا البرنامج في أعقاب النجاح الكبير الذي شهدته المرحلة الأولى من البرنامج الذي لاقى إقبالاً كبيراً من المواطنين الشباب".

بنك المشرق

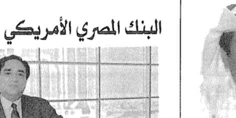
أعلن بنك المشرق وميزوهو كوربوريت بنك المحدود (إم إتش سي بي) اليابان، وهو عضو في مجموعة ميزوهو فاينانشيال المحدودة (إم إتش إف جي) عن توقيع اتفاقية يتم بموجبها إفتتاح ميزوهو – المشرق مكتب اليابان كجزء من بنك المشرق وذلك لتسهيل المعاملات التجارية بين اليابان ودولة الإمارات العربية المتحدة.

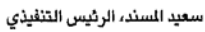
يُذكر أن ميزوهو كوربوريت بنك المحدود يعتبر أكبر بنك في العالم (تبلغ أصوله 1،135 مليار دولار أميركي (كما هو في 31 آذار/مارس

2002)، كما أن لديه أكبر حصة في مجال التمويل التجاري في اليابان، وعلى الصعيد المحلّي، فإن فروعه التي تبلغ 664 تعمل على خدمة ما يزيد على 30 مليون حساب شخصي، و1,7 مليون عميل تجاريّ بما في ذلك أكثر من 70 في المئة من الشركات المسجلة في بورصة طوكيو للأسهم و5000 وكالة حكوميّة، وبمجمل 35 من أصل 47 حكومة محلّية.

يقع مكتب اليابان في المكتب الرئيسي لبنك المشرق وسيعمل به موظفون من كل من بنك المشرق وميزوهو كوربوريت بنك الحدود اعتباراً من 25 حزيران/يونيو 2003.

بنك قطر الوطني




سعيد السند، الرئيس التنفيذي

حقق بنك قطر الوطني نتائج ايجابية خلال النصف الأول من العام 2003 فارتفع صافي الأرباح خلال هذه الفترة بمبلغ 9،7 ملايين ريال (بنسبة 3،2 في المئة) ليصل إلى 311،8 مليون ريال، وانخفض مجموع الايرادات 19،3 مليون ريال أي بنسبة 3،7 في المئة نتيجة انخفاض ايرادات الفوائد ليصل إلى 497،5 مليون ريال قطري، في حين ارتفعت الايرادات الأخرى إلى 92،6 مليوناً أي بزيادة قدرها 20،2 مليون ريال (27،8 في المئة).

في المقابل انخفضت المصاريف الادارية بنسبة 1،3 في المئة وبمبلغ 1،8 مليون ريال لتصل إلى 134،4 مليوناً، الأمر الذي يعكس كفاءة في الأداء حيث بلغت نسبة الكلفة إلى الدخل 27 في المئة.

أما على صعيد النمو فارتفع إجمالي الموجودات بمقدار 4،2 مليارات (13،7 في المئة) ليصل إلى 35،3 مليار ريال.

وارتفعت محفظة القروض والسلف بنسبة 16،2 في المئة لتصل إلى 23،2 مليار ريال، كما ارتفعت محفظة الإستثمارات والأوراق المالية بمبلغ 1،6 مليار ريال الأمر الذي سيؤدي إلى ارتفاع الايرادات خلال النصف الثاني.

أما إجمالي حقوق المساهمين فبلغ 5،1 مليارات ريال (1،4 مليار دولار) حيث يحتلّ البنك حالياً المركز 236 بين لائحة أكبر ألف بنك في العالم (متقدماً 3 مراكز عن العام الماضي)، كما يحتلّ المركز الـ 50 من حيث نسبة حقوق المساهمين إلى إجمالي الموجودات.

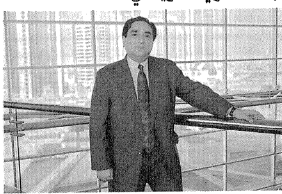
بنك البحرين الإسلامي

حقق بنك البحرين الإسلامي ربحاً بلغ 1،4 مليون دينار بحريني في النصف الأول من العام الجاري، أي بزيادة نسبتها 36،8 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2002 والتي بلغت 997 ألف دينار. كما بلغ إجمالي الإيراد التشغيلي 4،3 ملايين دينار مقارنة مع 4،1 ملايين دينار للفترة نفسها من العام السابق. وتأتي هذه النتائج على الرغم من الظروف غير الاعتيادية التي مرت بها المنطقة مع اندلاع الحرب في العراق وانخفاض مستوى العوائد على التمويلات إلى مستويات متدنية.

ونجح البنك في تنمية تمويلاته من المرابحات والمشاركات والتمويلات الأخرى – عدا مرابحات السلع – لتبلغ 53 مليون دينار مقابل 40 مليوناً في نهاية العام السابق. ويأتي هذا النمو ترجمة لستراتيجية البنك الرامية إلى توسعة قاعدة عملائه من الأفراد والشركات وتنمية التمويلات المقدّمة لهم. كما استمر البنك في سياسته الهادفة إلى تقديم منتجات تمويلية جديدة تلبي احتياجات عملائه التمويلية وتنسجم مع أحكام الشريعة الإسلامية.

وسعياً نحو تنويع موجوداته وتعزيز ربحيته، اتّجه البنك إلى الاستثمار في صكوك الإجارة التي تطرح مؤسسة نقد البحرين لما تمتاز به من عائد مجز مع درجة خطورة منخفضة. وبلغت استثمارات البنك في تلك الصكوك 26،9 مليون دينار في 2003/6/30 مقارنة مع 15،8 مليوناً في 2002/12/31.

البنك المصري الأمريكي


راجيش هوكو الرئيس والمدير التنفيذي لشركة آي فليكس سوليوشنز

إختارت شركة آي فليكس سوليوشنز البنك المصري الأمريكي لمنتجها الرئيسي، فليكس كيوب (FLEXCUBE)، ليكون المنصة الأساسية التي ينفّذ عملياته المصرفية من خلالها.

وسيستخدم البنك برنامج "فليكس كيوب المصرفي الشامل"، الذي يغطي العمليات المصرفية للأفراد والمؤسسات في آن معاً، وبرنامج "فليكس كيوب للصيرفة الإلكترونية" (FELEXCUBE@) في جميع فروعه البالغ عددها 30 فرعاً، كبديل لنظام المعالجة المركزية القديم الذي يعتمد صيغة جامدة للملفات لا تسمح بربط هذه الملفات مع غيرها.

ويأتي هذا النجاح، الذي يعدّ الثالث من نوعه لمجموعة برمجيات "فليكس كيوب" في مصر، ليؤكد المكانة الرائدة التي تحتلها شركة "آي فليكس" في مجال تقديم الحلول المالية والمصرفية للسوق المصرية التي تشهد نمواً مطرداً.

بنك القاهرة وماستركارد

وقّع بنك القاهرة تحالفاً جديداً مطلع تموز/يوليو الماضي مع مؤسسة ماستركارد العالمية، يتمّ بموجبه إصدار بطاقتي دفع في السوق المصرية لصالح بنك القاهرة في شهر أيلول/سبتمبر المقبل.

تشمل البطاقات الجديدة بطاقة ماستركارد الذهبية وبطاقة ماستركارد ستاندرد، الأمر الذي يتيح لبنك القاهرة فرصة جيدة لتوسيع خدماته المصرفية المقدّمة لعملائه، كما تتيح البطاقات الجديدة الفرصة لبنك القاهرة لتوسيع خدماته الآلية في مجال التجزئة المصرفية، ما يساعد البنك على تحقيق أهدافه وخططه طويلة المدى في هذا المجال.



أحمد البردعي

محمد بلعرج

وقال أحمد البردعي رئيس بنك القاهرة لـ"الاقتصاد والأعمال" أن قطاع بطاقات الائتمان في مصر يواصل نموّه بمعدلات هائلة، حيث زاد حجم السوق بأكثر من 71 في المئة العام الماضي، ما يشكّل حافزاً للبنوك لطرح مزيد من البطاقات.

وقال أن بطاقتي ماستركارد الجديدتين ستتيحان للبنك منتجاً مصرفياً جديداً يقدّم للعملاء خيارات عديدة ومجموعة من المزايا الإضافية في مجال وسائل الدفع، وسيمكّن هذا الأمر بنك القاهرة من تحقيق أهدافه في الاستفادة من خبرات ماستركارد في مجالات التسويق والمبيعات والائتمان وإدارة المخاطر.

من جهته قال محمد بلعرج المدير العام والنائب الأول لرئيس مؤسسة ماستركارد العالمية لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا أن فريق ماستركارد يتطلع إلى علاقة عمل متواصلة عن قرب تمكّن بنك القاهرة من تطوير وسائل الدفع على مدى السنوات المقبلة.

وقال: "إن هذا التحالف يؤكّد التزامنا تجاه قطاع خدمات الدفع في مصر في الوقت الذي يزيد فيه عدد أعضاء شبكتنا في هذه السوق المتنامية وتطوير برامج البطاقات المتوافرة لتشمل جميع فئات المجتمع".

بنك الإستثمار الاسلامي الأول

أعلن بنك الاستثمار الإسلامي الأول عن تأسيس مشروع مشترك مع شركة شورغارد سيلف – ستوريج إس سي أيه ("شورغارد يوروب")، للقيام بتنفيذ 38 مشروعاً لتشييد مخازن ذاتية بقيمة تبلغ نحو 232 مليون يورو في المملكة المتحدة، فرنسا، هولندا، الدانمارك، السويد وألمانيا.

"شورغارد يوروب" هي أكبر شركة مطوّرة ومالكة ومشغّلة لمنشآت التخزين الذاتي في أوروبا. ويمتلك الإسلامي الأول والمستثمرون معه حصصاً مباشرة تبلغ نسبتها 80 في المئة من المشروع المشترك، بينما تمتلك "شورغاد يوروب" الحصة المتبقية ونسبتها 20 في المئة. وقد تمت الموافقة على البدء في عمليات التشييد في 23 موقعاً من بين 38 موقعاً تمّ استهدافها للتملّك والإنشاء على مدى الإثني عشر شهراً المقبلة.

وسيتم تقديم تسهيلات تمويل بناء للمشروع المشترك من قبل بنك سوسيتيه جنرال بنسبة 65 في المئة من إجمالي تكاليف الإنشاء. ويتوقع "الإسلامي الأول" أن يحقق الاستثمار عائداً داخلياً يقدّر بنحو 20،7 في المئة سنوياً على مدى فترة الاستثمار المقدّرة بأربع سنوات. ■

شعاع كابيتال

	نسبة التغيّر الشهري	
المؤشر المركّب للأسواق العربية	-0.33%	
نسبة التغيّر السنوي		+28.36%
مؤشر السعودية	-1.65%	
نسبة التغيّر السنوي		+34.56%
مؤشر الامارات	+6.52%	
نسبة التغيّر السنوي		+13.31%
مؤشر الكويت	-7.00%	
نسبة التغيّر السنوي		+27.02%
مؤشر مصر	+2.55%	
نسبة التغيّر السنوي		+13.59%

مؤشرات " شعاع كابيتال" لأسواق الأسهم العربية★

في 2003/20/20	المؤشر العام	نسبة التغيير الشهري %	نسبة التغيير السنوي %
المؤشر المركّب للأسواق العربية	1318.61	-0.33	28.36
المؤشر المركّب لدول الخليج	1615.72	-0.58	29.43
مؤشر الامارات	1270.57	6.52	13.31
مؤشر السعودية	1565.1	-1.65	34.56
مؤشر قطر	2643.39	10.25	47.42
مؤشر عمان	981.9	4.25	27.76
مؤشر الكويت	2356.79	-7	27.02
مؤشر البحرين	889.52	2.48	6.85
المؤشر المركّب لبلاد المشرق	1059.53	6.34	22.66
مؤشر فلسطين	776.13	-0.99	26.18
مؤشر لبنان	644.15	2.41	5.67
مؤشر الأردن	1276.11	8.15	26.84
المؤشر المركّب لشمال افريقيا	486.44	-1.09	18.07
مؤشر تونس	785.84	1.34	7.68
مؤشر المغرب	725.02	-4.16	25.14
مؤشر مصر	330.3	2.55	13.59

★ القيمة الأساسية للمؤشرات في 1999/12/31 تساوي 1000

الاقتصاد الجديد

النموذج الأميركي

في وقت بدا ان وضع الهاتف النقال في العراق قد سلك طريقه نحو الوضوح قامت سلطة التحالف بالطلب الى "بتلكو" الشركة البحرينية المتخصصة في الاتصالات، بأن تكفّ عن تقديم بعض خدمات الاتصالات النقالة التي باشرت بتوفيرها منذ منتصف تموز/ يوليو الماضي. ويقول بعض المتابعين ان الخلاف الذي نشأ بين الادارة الاميركية والشركة البحرينية مرده الى عدم وجود اتفاق او رغبة من الجانب الاميركي بأن يظهر الوضع على انه تلزيم بالتراضي لصالح "بتلكو". لكن الشركة البحرينية لم تتأخر في الردّ في ما يبدو تراجعاً عن موقفها السابق، وقالت مصادرها إنها تختبر شبكتها وتعتزم تقديم خدماتها للمواطنين في العراق نهاية تموز/ يوليو او آب / اغسطس. وأضافت الشركة المملوكة جزئياً للحكومة البحرينية أنها طلبت من الإدارة الأميركية رخصة وأنها ستستثمر أكثر من 50 مليون دولار لبناء شبكة جديدة للهاتف المحمول.

واثر ذلك اصدرت "بتلكو" بياناً تضمّن تصريحاً لراشد السنان مدير العمليات الاقليمي في الشركة قال فيه: "ان تكلفة تركيب شبكة الهواتف النقالة التي قامت بتشغيلها في بغداد وضواحيها بلغت خمسة ملايين دولار اميركي، وان الشركة تتطلع للعمل مع سلطة التحالف المؤقتة لزيادة استخدام الشبكة". وأكّد البيان ان "بتلكو" ستسعى للحصول على ترخيص رسمي بمجرد تأسيس هيئة تراخيص في العراق. واشار الى ان شبكة الاتصالات تعمل على نظام كهربائي مدعوم لتفادي استخدام الموارد الكهربائية المحدودة من شبكة كهرباء العراق الرئيسية.

لكن الادارة الاميركية التي لم تقتنع بتبرير "بتلكو" كانت تقدم لشركة و"ورلد كوم" الاميركية التي افلست العام الماضي والمعروفة حالياً بإسم MCI ، حالة اكثر سهولة وسمحت لها ان تقدم خدماتها من دون أي اعتراض. هذا الامر أثار المراقبين كونه اتى بشكل ميّز بين الشركات.

يُذكر ان الادارة الاميركية لم تقرر بعد ما اذا كان العراق سيستخدم تكنولوجيا أميركية أو النظام الأوروبي المنافس المستخدم في بقية منطقة الشرق الأوسط. ويمثل استخدام نظام "جي إس إم" الأوروبي ضربة للشركات الأميركية التي كانت تأمل في بناء شبكة تعمل بالنظام الأميركي "سي دي إم أي" الذي طورته شركة كوالكوم ومقرها كاليفورنيا.

إشارة إلى أنه قبيل دفع هذه المادة إلى الطبع وردت معلومات أشارت إلى أن السلطة الأميركية في العراق طرحت مجموعة من الشروط الواجب توافرها في أي طرف للتأهّل للرخصة وتتضمّن أن تكون الشركة مالكة لخمسة رخص اتصالات وأن لا تكون الحكومة مساهمة في رأس مالها بنسبة تزيد عن 5 في المئة. وهذا ما يضع معظم شركات الاتصالات العربية خارج التأهّل تلقائياً!

إياد ديراني

4 مليارات درهم

تستعد شركة "اتصالات" الإماراتية لإطلاق خدمات الجوال من الجيل الثالث التي تتيح استعمال المكالمات الهاتفية المرئية في منتصف السنة المقبلة بعد أن طرحت أواخر حزيران/ يونيو الماضي مناقصة عالمية لدعوة الشركات المتخصصة إلى توفير التقنية اللازمة لهذه الخدمة. وقالت مصادر الشركة في مؤتمر صحافي عقد مؤخراً بمناسبة إطلاق خدمة التراسل بالوسائط المتعددة عبر الهاتف الجوال، أن "اتصالات" خصصت مبلغ 4 مليارات درهم (1,08 مليار دولار) حتى العام 2005 لتطوير شبكة GSM للهاتف الجوال.

6.82 مليار دولار

قالت شركة "انتل" أنها حققت أرباحاً صافية وعائدات في الربع الثاني من العام بلغت ضعفي أرباحها في الفترة نفسها من العام الماضي، مع ارتفاع المبيعات من المعالجات للكمبيوتر الشخصي والكمبيوتر المحمول وعائداتها الإجمالية بشكل تجاوز توقعات الشركة. وقالت انتل أنها حققت أرباحاً صافية في الربع الثاني قدرها 896 مليون دولار أي 14 سنتاً للسهم، من 446 مليون دولار اي سبعة سنتات للسهم قبل عام. وبلغت العائدات 6,82 مليارات دولار مقارنة مع 6,32 مليارات دولار قبل عام. وكانت انتل تتوقع أن تحقق عائدات تراوح بين 6,6 و6,8 مليارات دولار في الربع الثاني.

168 في المئة

تشير دراسات عديدة لسوق الاتصالات والمعلوماتية في العراق أن احتمالات النمو كبيرة جداً والسنوات الخمس المقبلة ستفتح أبواباً واسعة للاستثمار في هذه السوق الجاهزة للأعمال. وتتوقع بعض هذه التقارير أن تنمو أعداد مستخدمي الهاتف النقال في العراق بنسبة 168 في المئة سنوياً، خلال الفترة 2003-2004 وأن ترتفع أعداد مستخدمي الإنترنت بنسبة 100 في المئة سنوياً، خلال الفترة ذاتها. وبالنسبة إلى أجهزة الكمبيوتر الشخصية وخطوط الهاتف الثابت، فمن المتوقع ان تنمو بنسبة 47 في المئة و33 في المئة سنوياً على التوالي.

3.7 مليارات دولار

بلغ إجمالي الإنفاق التقني على قطاع تجارة الجملة والتجزئة في السعودية العام 2002 نحو 3,225 مليارات ريال (860 مليون دولار)، بنسبة تقدّر بنحو 23 في المئة من إجمالي إنفاق كافة قطاعات الاقتصاد السعودي على مشروعات وحلول تقنية المعلومات الذي بلغ حجمه خلال العام 2002 ما يزيد على 13,9 مليار ريال (3,7 مليارات دولار). ويلي قطاع التجارة من حيث الإنفاق في مجال تقنية المعلومات قطاع التصنيع بنسبة 14,86 في المئة، وقطاع المؤسسات الحكومية بنسبة 10,8 في المئة.

أطلقها المؤتمر التحضيري لقمة المعلومات

ستراتيجية عربية للتعامل مع العصر الرقمي



د. أحمد نظيف وزير الإتصالات المصري يفتتح أعمال المؤتمر

القاهرة – الاقتصاد والاعمال

جاءت فعاليات المؤتمر الإقليمي العربي التحضيري للقمة العالمية لمجتمع المعلومات والذي استضافته جامعة الدول العربية في القاهرة مؤخراً، لتكشف ملامح الستراتيجية العربية للتعامل مع العصر الرقمي.

هذه الستراتيجية ترتكز أساساً على مشروع وثيقة عربية أعدّها د. **أحمد نظيف** وزير الإتصالات المصري وحملت عنوان "خطة العمل المشترك نحو مجتمع معلومات عربي" وهي وثيقة جاءت واقعية وحالمة في الوقت نفسه. فهي واقعية لإعترافها بالفجوة الرقمية الهائلة التي تفصل مجتمع الأعمال العربي عن دوائر "البيزنس" العالمية، وحالمة لأنها لا تسعى فحسب إلى ردم هذه الفجوة والقفز على بؤس الواقع وإنما تطرح رؤى مغايرة لمستقبل عالم الإتصالات العربي وقدرته على خدمة أهداف التنمية العربية.

لذلك كان المحور الرئيسي لمناقشات المؤتمر الذي استمرّ على مدى يومين وافتتحه الأمين العام للجامعة العربية **عمرو موسى** هو كيفية النفاذ إلى مجتمع المعلومات بإستخدام البنية التحتية للإتصالات عبر مبادرات مختلفة تشمل الإنترنت المجاني ومبادرة نشر أجهزة الحاسوب.

بناء مجتمع المعلومات

ولأن بناء مجتمع المعلومات هو الهدف الرئيسي من وضع الستراتيجية العربية فقد استحوذت هذه القضية على معظم مناقشات المؤتمر الذي شارك في أعماله **يوشو اوتسومي** أمين عام الإتحاد الدولي للإتصالات وفي حضور ممثلي 19 دولة عربية إلى جانب ممثلين عن 9 دول أفريقية شاركوا كمراقبين.

ويمثّل بناء مجتمع المعلومات تحدياً مصيرياً لقطاع الإتصالات العربي خصوصاً في ظل الدور المحوري للمعرفة في صياغة الاقتصاد الجديد.

لذلك إهتم إعلان القاهرة الذي صدر في ختام أعمال المؤتمر بقضية بناء مجتمع المعلومات، حيث أشار إلى ضرورة تسخير كافة الإمكانات من أجل ردم الفجوة الرقمية التي تزداد إتساعاً يوماً بعد يوم بين العالم المتقدّم وبلدان العالم النامي ما يؤدي إلى إقامة مجتمع أكثر رفاهية وأماناً. وتتيح تكنولوجيا المعلومات والإتصالات تحقيق هذا الهدف بالإضافة إلى الحدّ من الأمية ومكافحة الفقر والجوع والقضاء على الفوارق الإجتماعية والاقتصادية وزيادة القدرة على المنافسة لتنمية فرص العمل وخلق قطاع خاص نشط يساهم في جهود التنمية المجتمعية. كما أن التكامل الإقليمي وحشد الإمكانيات والموارد العربية هو السبيل الوحيد للتحوّل إلى الاقتصاد المعرفي وبناء البنية التحتية اللازمة لنشر التطبيقات المعلوماتية العربية.

ملفات إعلان القاهرة

وقد تضمّن إعلان القاهرة الذي يمثّل رؤية عربية متكاملة لعالم الاقتصاد المعرفي ثمانية ملفات رئيسية تمثّل خطة عمل للوصول إلى مجتمع معلومات عربي. وتتمثّل هذه الملفات في تنمية البنية الأساسية وتنمية الثروة البشرية والحكومة الإلكترونية وصناعة المحتوى العربي والتجارة الإلكترونية والبحث والشراكة المجتمعية والتعاون الإقليمي.

وعلى صعيد تنمية البنية الأساسية إتفق المشاركون على أهمية إقامة العصب المحوري الإقليمي لشبكة إتصالات عربية ذات سعات عالية لتبادل المعلومات بنظام السعات الفائقة تضمن أقصى درجة من الترابط "ما بين الأقطار العربية" وتستغلّ شبكة الألياف الضوئية القائمة بالفعل في بعض البلدان العربية على أن يبدأ التخطيط لها في أقرب وقت ممكن وأن يتم الإنتهاء منها بحلول العام 2010. كذلك إتاحة مستويات عدّة للنفاذ والربط مع شبكة المعلومات لضمان توفّرها للفئات محدودة الدخل مع توفير مسارات بديلة للربط مع شبكة الإنترنت وتوفير حدّ أدنى من الخدمات الشاملة للإتصالات لجميع الفئات وذلك بتوفير الدعم اللازم للوفاء بها بحيث يمكن لنحو 60 في المئة من سكان العالم العربي الوصول إلى خدمات الإتصالات بحلول العام 2008 على أن ترتفع هذه النسبة إلى 80 في المئة بحلول العام 2010.

كما تضمّن هذا الملفّ ضرورة العمل على زيادة تدفّق المعلومات بين البلدان العربية وإزالة مواضع إختناقات هذا التدفق عن طريق شراء سعات إجمالية من وسائل الربط الدولية وإنشاء فريق عمل تحت مظلّة جامعة الدول العربية لتأمين شبكات المعلومات العربية وحماية المستهلك العربي أفراداً ومؤسسات ضدّ جرائم الإنترنت وإنتهاك الخصوصية الفردية والتلوّث المعلوماتي المتمثّل في المعلومات الخاطئة والزائفة والمظلة وكذلك إجراء الدراسات الكافية لتقييم الموقف الراهن للبنى التحتية للإتصالات بالبلدان العربية لتحدي خطوات الإنتقال إلى الأجيال الأحدث تكنولوجياً من شبكات الإتصالات والمعلومات ذات السعة الفائقة بحلول العام 2005 والعمل على توفير كامل الإحتياجات العربية من العناوين وأسماء النطاقات الخاصة بإستخدام الإنترنت ودعم التوجّه نحو تنسيق وتخطيط وإدارة موارد هذه الشبكة بصورة حيادية من قبل المنظمات الدولية.

المحتوى والحكومة الإلكترونية

وعلى صعيد محور الحكومة الإلكترونية إتفق المشاركون على أهمية إقامة تدريب على مستوى إقليمي للقيادات الحكومية لتوعيتهم

بالأهداف المختلفة للحكومة الإلكترونية ومتطلبات تنفيذها ومساندة الحكومات العربية للجهود الرامية للإرتقاء بالأداء الحكومي إلكترونياً والتوسّع في تقديم الخدمات للمواطنين إلكترونياً بحيث تغطي كافة القطاعات مع توفير الخدمات للمناطق النائية والفئات المهمشة بحلول العام 2010 وتعزيز مشاركة القطاع الخاص في عملية تطوير العمل في المؤسسات الحكومية من أجل الإسراع في التحوّل من الطرق الورقية التقليدية إلى الأساليب الإلكترونية و"نمذجة" الوثائق الحكومية غير السرّية والعمل على توحيدها قياسياً وإزالة القيود التي تمنع تداولها وتخفيض الرسوم على المعاملات الإلكترونية لتشجيع الإستخدام الإلكتروني.

كل ذلك لا يمكن أن يتمّ من دون إقامة صناعة ناجحة للمحتوى العربي. لذلك جاءت بنود إعلان القاهرة قاطعة في هذا المجال حيث أشارت إلى ضرورة توازي إرساء البنى التحتية مع إقامة صناعة عربية قوية للمحتوى مع توافر وسائل مبتكرة وعملية لتمويل مشروعات هذه الصناعة الحيوية التي تمثل الركيزة الأساسية لبناء مجتمع المعلومات. وكذلك رصد وحصر المحتوى الحديث الذي يتمّ إنتاجه ورقياً والكترونياً بالتوازي مع الحثّ على إيداع نسخ إلكترونية من الحديث منه وترقيم القديم من مصادر التراث والإبداع الأدبي والفني والإنتاج الإعلامي العربي والحفاظ عليه بأساليب الأرشفة الإلكترونية، والإهتمام بالأمور المتعلّقة بالملكية الفكرية والإنضمام إلى الإتفاقيات العالمية في هذا المجال مع ضمان إزالة العقبات أمام توفير التكنولوجيا اللازمة للتنمية والتطوير للجهات التي تحتاجها وتغطية التخصصات الجديدة وغير التقليدية اللازمة لصناعة المحتوى وتشجيع الجامعات على المساهمة في إنتاج المحتوى وتوظيفه ومراجعة الستراتيجيات العربية القطاعية للتنسيق بينها وتكثيف تمحورها حول شقّ المحتوى.



إحدى جلسات المؤتمر

أيضاً استحوذت التجارة الإلكترونية على أهمية خاصة في وثيقة المعلومات بإعتبارها تمثل ملمحاً مهماً في إقتصاد المستقبل. وفي هذا الإطار تمّ الإتفاق على توفير البيئة المناسبة لنشر التجارة الإلكترونية بإصدار السياسات والتشريعات اللازمة وتعزيز الآليات الإقليمية لزيادة التبادل التجاري إلكترونياً بين البلدان العربية وإزالة العوائق التي تحول دون تدفّق التعاملات التجارية إلكترونياً، وكذلك إقامة مؤسسة إقليمية مخولة صلاحية توثيق التوقيع الإلكتروني كأساس للتجارة الإلكترونية، وتوازي العمل في نشر التجارة الإلكترونية مع تحسين خدمات النقل والشحن وخلافه لتسهيل حركة البضائع بين البلدان العربية وتبني تشريعات موحّدة لحماية حقوق المستهلكين والمنتجين وإرساء آليات فضّ المنازعات.

وعلى صعيد البحث العلمي، تمّ التركيز على أهمية ربط مراكز البحوث العربية بشبكة فائقة السعة وجعلها مراكز تميز لصناعة المحتوى ومنتجات المعلوماتية الأخرى، وكذلك التحفيز على إنشاء الشركات الوليدة، وبناء الحضانات التكنولوجية، والحصول على أكبر دعم ممكن لها من المنظمات العالمية والإقليمية ووكالات الدعم الدولية، وتوفير طرق ملائمة لتمويلها بالتعاون بين الحكومة والقطاع الخاص، وتوجيه أقصى إهتمام لمجالات بحوث معالجة اللغة العربية آلياً، والمعلوماتية الحيوية والتعليم عن بُعد وتأمين شبكات المعلومات.

شراكة وتعاون إقليمي

كل هذه الآليات تستهدف بطبيعة الحال الوصول إلى تعاون عربي فعّال في مجال الاقتصاد الرقمي وإيجاد شراكة بين المجتمعات العربية من خلال تشجيع أنماط الشراكة المختلفة بين مؤسسات القطاع الخاص بعضها البعض وبينها وبين القطاع العام وبينها وبين الشركات متعددة الجنسية للإسراع بعمليات توطين تكنولوجيا المعلومات والإتصالات في المؤسسات العربية، وإتاحة الفرص لمؤسسات المجتمع المدني للمساهمة في الترويج لمجتمع المعلومات وتنمية الطلب المحلّي وتقوية التضامن الرقمي، وطرح بدائل عدّة ومبتكرة ونماذج متنوّعة للأعمال الإلكترونية وتبسيط الإجراءات وزيادة عناصر الجذب للإستثمارات الإقليمية والأجنبية للإسراع في إرساء البنى التحتية، وإقامة صناعة المحتوى العربي وتوفير المعلومات اللازمة للإستثمار وتحديثها دورياً وإتاحتها للمجتمعين الإقليمي والدولي، مع حثّ المستثمرين وجهات الدعم على الإستعانة بشركاء محلّيين.

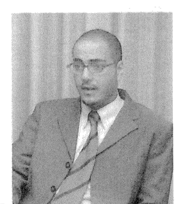
وعلى صعيد التعاون الإقليمي حددت الوثيقة أهدافاً عدّة من بينها تفعيل دور المنظمات العربية المتخصصة تحت إشراف جامعة الدول العربية لتنمية التعاون العربي في مجال تكنولوجيا المعلومات والإتصالات وتنشيط عمل منتدى الأعمال العربي لتكنولوجيا المعلومات والإتصالات والذي أقرّته القمة العربية في عمان العام 2001، من أجل مزيد من مساهمة قطاع الأعمال العربي في جهود تنمية قطاع الإتصالات والمعلومات، والإستفادة من خبرات المنظمات الدولية والإقليمية وعلى رأسها الإتحاد الدولي للإتصالات ومنظمة الإسكوا ومنظمة اليونسكو وبرنامج الأمم المتحدة للتنمية في إستخدام تكنولوجيا الإتصالات والمعلومات للتنمية وإتباع أفضل الممارسات في ضوء تجارب الدول المختلفة في التنمية المعلوماتية. ■



د. ميرفت التلاوي الأمين العام لمنظمة الإسكوا ويوشو اوتسومي أمين عام الإتحاد الدولي للإتصالات ود. نظيف

مجموعة العالمية: تدويل اللغة العربية

فهد الشارخ: اهتمام عالمي متزايد بالبرمجيات العربية



الاقتصاد والأعمال – الكويت

إلتقت "الإقتصاد والأعمال" في الكويت مدير تطوير الأعمال في مجموعة العالمية فهد الشارخ وتناول الحوار واقع صناعة البرمجيات العربية وسبل تطويرها للمحافظة على اللغة العربية وتعزيز استخدامها في المعلوماتية. وهنا الحوار:

□ بصفتك مدير تطوير الأعمال في مجموعة العالمية، كيف تقيّم أداءها خصوصاً أنكم دخلتم في مجالات مختلفة؟ وما هي الرؤية المستقبلية لتطوير وتنويع نشاطاتها؟

□ نحن في المجموعة ننظر أولاً إلى الربط بين الشركات التابعة لتحقيق التكامل بين أنشطتها، خصوصاً مع العلاقات الستراتيجية التي أقمناها مع الشركات العالمية المصنّعة لأجهزة الكمبيوتر والمنصّات كالعلاقة المميزة مع "أنتل" و"دل" في أسواق رئيسية في المنطقة مثل الكويت والسعودية وغيرهما. هذه العلاقات تتمتع بها مجموعة العالمية نتيجة الجهد الكبير الذي بذلته على مرّ السنين لتوسيع السوق والنشاطات، إضافة إلى البيع المباشر للهيئات الحكومية والشركات. أما من ناحية أخرى، فدخلت "العالمية" في استثمارات مهمة لتقديم خدمة الإنترنت في السوق السعودية التي نعتبرها سوقاً رئيسية لنا، وذلك عبر شركة إنترنت تعتبر من بين أفضل شركات الإنترنت في المملكة العربية السعودية.

أما بالنسبة لفلسفة عمل المجموعة، فنحن ننظر إلى السوق من زاوية التكامل لا التنافس فقط. فالتكامل هو النظرية الجديدة في إدارة الأعمال وتطويرها. ومن هنا تركيز المجموعة على ذلك، بحيث أننا إذا نجحنا في مجال ما، نسعى إلى زيادة مكامن القوة عن طريق التكامل والتحالف مع شركات أخرى.

هناك مجال عمل ثالث تتميز به المجموعة، هو تطوير البرامج الحاسوبية العربية عبر "صخر" التي تشكّل ذراع مجموعة العالمية في البرمجيات، وهي الشركة الرائدة في العالم العربي في مجال البرامج الحاسوبية العربية. "صخر" بذلت جهداً كبيراً واستثمرت بملايين الدولارات على مراكز الأبحاث التي أنشأتها، وكذلك قدّمت الدعم المادي للأبحاث العربية في اللغويات الحاسوبية العربية وأنتجت تطبيقات وحلولاً عربية متكاملة في هذا المجال وخصوصاً النشر واسترجاع المعلومات والبحث وإدارة الوثائق والمعلومات الإلكترونية ومكوّنات الحكومة الإلكترونية.

من خلال تفاعلنا اليومي مع الأسواق العربية نرى أن الدول العربية بدأت تتكيّف وتواكب بسرعة ثورة المعلومات وتطبيقات الحكومة الإلكترونية كما هو الحال في الكويت، الإمارات، لبنان والأردن ولو بمستوى أقل، وبالتالي أصبح الطلب على التطبيقات والحلول العربية التي نقدمها أكبر مما كان عليه في السابق. والمجموعة تسعى إلى تطوير البرامج الحاسوبية العربية وتطبيقاتها وحلولها عن طريق التحالف مع الشركات العالمية والإقليمية وعن طريق مراكز الأبحاث والتطوير لدينا لكي نصبح شركة نظم معلوماتية متكاملة. هذه سياسة مجموعة العالمية، وقد بدأنا بتنفيذها من خلال إنشاء علاقات وتحالفات ستراتيجية مع صانعي القرار في الشركات العالمية الكبرى التي تنظر إلى جدوى التعامل مع المجموعة نتيجة للنجاحات الكبيرة التي حققتها خلال الأعوام الماضية.

اهتمام متزايد باللغة العربية

□ هل أن هناك اهتماماً بالبرمجيات العربية من قبل الشركات العالمية؟

□ طبعاً، الأسواق العربية تتطور بسرعة ما أجبر المستخدمين على طلب التقنيات



مسح النصوص العربية (القارىء الآلي)

المعلوماتية العربية. الاستخدام المتزايد للكمبيوتر وتطوّر صناعة البرمجيات وانتشار الإنترنت في الدول العربية، كل ذلك أدى إلى تزايد الطلب على تقنيات معلوماتية عربية بحتة وعلى الحلول والتطبيقات التي نقدمها. هذه الحلول والتطبيقات ليست موجودة في الخارج لأن التفاعل مع اللغة العربية يتطلب تقنيات عربية بحتة ومتقدمة جداً، ويتطلب أيضاً أبحاثاً أساسية وتطبيقية خاصة في المجال نفسه.

□ لكن ألا تعتقد أن هناك ثغرة كبيرة في العالم العربي على هذا المستوى بسبب قلّة الباحثين والأخصائيين العرب في مجال اللغوية الحاسوبية العربية؟ وكيف يمكن تدارك ذلك؟

□ نعم، هناك ثغرة كبيرة كالتي تتحدث عنها. لكن إذا أردنا أن نحافظ على اللغة العربية ونعزّز استخدامها في المعلوماتية، علينا أن نستثمر في الدراسات والأبحاث وفي ضوئها نقوم بتطوير التطبيقات والحلول والتقنيات المعلوماتية العربية.

فمثلاً، تصنيف المعلومات العربية وفهرستها إلكترونياً يتطلبّان إدارات وتقنيات عربية موجودة فقط عند "صخر". فعدد الباحثين والإخصائيين العرب في مجال اللغوية الحاسوبية العربية كما قلت، قليل جداً، كما لا توجد صناعة محترفة في هذا المجال. والأجانب يدفعون بنا لاستخدام اللغة الإنكليزية كما فعلوا في الهند ولا يريدون تطوير اللغوية الحاسوبية العربية. لذلك أعود وأكرّر أنه إذا أردنا المحافظة على اللغة العربية واستعمالها في المعلوماتية، علينا الاستثمار في الدراسات والأبحاث كخطوة أولى وضرورية لتطوير التطبيقات والحلول العربية.

لكن الأمور بدأت تتغير، إذ أن الشركات العالمية أدركت أهمية البرمجيات وتقنيات المعلومات العربية لأن الدول العربية تريد أنظمة للحكومة الإلكترونية وإدارة الوثائق والمعلومات الإلكترونية باللغة العربية. هناك كمّ هائل من المعلومات وهناك البحث والتصنيف والفهرسة والنشر وإدارة المحتوى والإسترجاع، والشركات العالمية مثل "أنتل" تسعى إلى تقديم قيمة مضافة للمستخدمين في الدول العربية عبر منصات تشتغل عليها الحلول العربية بشكل أفضل. لذا فهي تأخذ برامج "صخر" وتخضعها لتجربة الجودة بحيث تعمل هذه البرامج بشكل أسرع على منصاتها.

□ إذاً أنتم تكمّلون عمل الشركات العالمية؟

جهينة

□ بالضبط، نحن نكمّلهم بكل ما يتعلق بالبرمجيات العربية، وهم يكمّلوننا من ناحية تقنيات التسريع والتشفير وتحسين لغة البرمجة.

أما من ناحية أنظمة التشغيل، فالنظام الوحيد لاسترجاع المعلومات والبحث (Search ergine) في اللغة العربية هو نظام الإدريسي المطلوب جداً والذي تقدّمه "صخر". وهكذا أصبح من مصلحة مايكروسوفت مثلاً دعم "الإدريسي" والتأكد من أنه يعمل جيداً على Windows وIntel Processor. لذلك أصبحت هناك أهمية للمنتج العربي وللتقنية العربية، وأصبحت الشركات العالمية مهتمة جداً في دعم صناعة المعلومات والتقنيات العربية. فبالنسبة للحكومة الإلكترونية مثلاً، المعلومات في الوزارات باللغة العربية وتحتاج إلى نظام بحث وتشغيل قادر على التعامل مع البيانات باللغة العربية. وهنا تأتي أهمية التعاون بين "صخر" والشركات العالمية لتشكّل نقلة نوعية في تعامل هذه الأخيرة مع العرب خصوصاً على مستوى الإعتراف بأهمية اللغة العربية والأسواق العربية وبالتالي تقديم دعم مباشر للشركات العربية، وليس فقط اعتبار أسواقنا مجرد أسواق للمنتجات الأجنبية وشركاتنا مجرد وكلاء لتسويق هذه المنتجات.

الاستثمار في مراكز الأبحاث

□ هل من الممكن أن تستثمر شركات التكنولوجيا العالمية في مراكز الأبحاث والبرمجيات العربية خصوصاً أن مصلحتها تقضي بذلك؟

□ نحن متفائلون جداً على هذا الصعيد ومهتمون بأن تستثمر الشركات العالمية في مركز أبحاث "صخر"، بحيث يصبح المركز الإقليمي لأبحاث اللغويات الحاسوبية والمدعوم على السواء من "صخر" و"أنتل" و"مايكروسوفت" و"دل" و"صن" وغيرها.

وهنا أشير إلى أن القطاع الخاص العربي غير معتاد للأسف على الاستثمار في مراكز الأبحاث، ونأمل أن تسدّ استثمارات الشركات العالمية هذه الثغرة.

بعد أحداث 11 أيلول/سبتمبر أصبحت اللغة العربية مهمة جداً للأمن القومي الأميركي والأوروبي. في السابق كان تركيز المستثمرين على تنمية حاجات الأسواق الصينية والروسية لكبر حجمها، وكان ذلك من الأولويات. أما اليوم فهناك تركيز على اللغة العربية وأصبح الطلب أكبر على مراكز الأبحاث العربية.

□ هل لديكم مشاريع مشتركة حالياً مع الشركات العالمية؟

□ لدينا مشروع التعليم في أبو ظبي الذي يقضي بربط المدارس والمؤسسات التعليمية والتربوية. "صخر" دخلت في هذا المشروع كمقاول رئيسي عن طريق المناقصة، وقد أدخلنا معنا "أنتل" و"مايكروسوفت" و"سيمنز" كون المشروع ضخم ومعقد جداً ويتطلّب عقولاً ذكية وهندسة رفيعة المستوى. هذا هو التكامل الذي تكلّمت عنه، لكن "صخر" هي التي ستدير المشروع كمقاول رئيسي.

وهناك مشاريع أخرى يمكن أن ندخل فيها وخصوصاً تلك المتعلقة بالتعليم الإلكتروني والحكومات الإلكترونية. فالدول العربية تشهد حالياً استثمارات جيدة في التعليم الآلي والحكومة الإلكترونية وإدارة المدارس والمحتوى التعليمي، بحيث يصبح الطالب والمدرّس وأولياء الطلاب والإدارة المدرسية والمنطقة التعليمية والوزارة مرتبطة بشبكة توفّر إمكانية التفاعل بين كل هذه الجهات. وفي الوقت نفسه يستطيع الطالب تصفّح الشبكة للاطّلاع على الحلول والواجبات والعلامات والشهادة والمحتوى التعليمي.

طبعاً يتطلب ذلك بنية تحتية جيدة وأجهزة كمبيوتر لجميع الطلاب ومختبرات وكمبيوترات في كل مدرسة. هناك استثمار كبير مطلوب، لكن من الأكيد أن من يستثمر سيجني فوائد كبيرة.

وبرأيي أن الحكومة الإلكترونية والمدرسة أو الجامعة الإلكترونية تشكّلان الخطوة الأولى لزيادة الاهتمام العالمي باللغة العربية وزيادة الطلب على التقنيات والبرمجيات العربية. ■

حاوره: دريد عودة وطوني سماحة

الاتصالات العربية

سباق بين الثابت والنقّال

أظهرت دراسة جديدة قامت بها مجموعة Arab Advisors، شملت 12 مشغلاً للاتصالات الثابتة، ان مجمل عدد الخطوط الثابتة في العالم العربي تعدى 20,69 مليون خط في نهاية العام 2002 مع نسبة استخدام تبلغ نحو 10,6 في المئة. ومن بين شركات الاتصالات تميّزت Telecom Egypt مع اكبر عدد من الخطوط الثابتة بينما حصدت شركة الاتصالات السعودية STC وTelecom Egypt و"اتصالات" أعلى نسبة أرباح للاتصالات الثابتة ما بين المشغلين الذين شملتهم الدراسة. وفي نهاية العام 2002 وصل عدد مشتركي الهاتف النقال مع 19 مشغلاً عربياً الى 22,2 مليون مشترك مع نسبة استخدام تبلغ 11,45 في المئة.

وجاء في إحدى نشرات Gulf News ان نسبة استخدام الاتصالات في العالم العربي لا تزال منخفضة جداً بالنسبة للمستويات العالمية. وبشكل عام، نحو 8,7 في المئة فقط من السكان العرب بإمكانهم الحصول على خدمات الهاتف الثابت بينما النسبة العالمية هي 19,2 في المئة. الأمر نفسه ينطبق على استخدام الهاتف النقال مع نسبة استخدام 8 في المئة بينما النسبة العالمية تصل الى 18,1 في المئة.

والاحداث المتلاحقة في هذا القطاع لا تزال تتصدر أبرز الاخبار الاقتصادية في اكثر من بلد عربي. هنا قراءة سريعة لآخر التطورات:

الإمارات

أعلنت شركة "اتصالات" أنها وفّرت خدمة هاتفية خاصة يتمكن بموجبها طلاب الشهادة الثانوية بكافة فروعها من الحصول على نتائجهم عبر الهاتف النقال مباشرة بعد إقرار النتيجة من قبل وزارة التربية. واعتبر متحدث باسم المؤسسة ان هذه الخدمة ستقدّم عبر "خدمة الرسائل القصيرة" SMS و"التطبيقات اللاسلكية" WAP، وستخدم ما يزيد على 30 الف طالب وطالبة وسيتم تقديمها بالتعاون التام مع وزارة التربية. وقد أظهرت دراسة قامت بها مجموعة مدار للأبحاث أن عدد مشتركي الهاتف النقال في الإمارات العربية المتحدة بلغ نحو 2,5 مليون مشترك في شباط/فبراير 2003 مقابل نحو مليون مشترك في الخطوط الثابتة.

مصر

ارتفع عدد مشتركي Vodafone في مصر نحو 31 في المئة ليصل الى 2,263 مليون مشترك في نهاية آذار/مارس 2003. وعلّق متحدث بإسم Vodafone ان النتائج لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا تأثرت بشكل كبير بضعف الجنيه المصري والشيلينغ الكيني خلال هذه الفترة. وتقول مصادر مختلفة ان Telecom Egypt المحتكرة للخطوط الثابتة في مصر تأمل الحصول على حصة تبلغ 16 في المئة من Vodafone مصر التي تملك فيها شركة Vodafone العالمية 67 في المئة.

في مجال آخر وقّعت وزارة الاتصالات والمعلومات المصرية اتفاقية تعاون مع شركة "موتورولا" العالمية بقيمة 10 ملايين دولار لاقامة مركز إقليمي للاتصالات اللاسلكية الخلوية في القاهرة. وتتضمن الاتفاقية التي تستغرق 3 سنوات، التزام "موتورولا" بإنشاء مركز إقليمي للاتصالات اللاسلكية النقالة في القاهرة وتوفير الأجهزة والمدربين والبرامج اللازمة لهم لدعم خدمات التدريب والتنمية البشرية في مجالات الاتصالات اللاسلكية في المنطقة العربية. ويقوم المركز بتدريب أكثر من 80 شاباً على تكنولوجيا المعلومات سنوياً مع تصدير خدمات الدعم الفني والتدريب للمنطقة بقيمة اجمالية تبلغ 10 ملايين دولار وهو مقابل ما تتوقع الشركة الحصول عليه من عقود لتركيب وتشغيل شبكات الاتصالات في مصر من خلال الشركة المصرية للاتصالات.

السعودية

قالت بعض المصادر ان احتكار STC لخدمات VSAT (تقنية اتصالات) ستنتهي هذه السنة مع تقديم 4 رخص VSAT، بعدما تم تصنيف 27 شركة لهذا الغرض، وستحافظ Saudi Telecom على احتكار خدمات Datacom إضافة الى كونها المزوّد الوحيد للاتصالات الثابتة والنقال في المملكة.

الأردن

ستطلق Jordan Telecom مركزاً للاتصالات في الربع الثالث من هذه السنة. وهذا المركز سيوزّع حلولاً لعلاقات الزبائن من خلال القوة العاملة الخبيرة، إضافة الى بنية تحتية مرتكزة على بروتوكولات الانترنت بكلفة منافسة جداً للشركات المحلية والإقليمية. وسيتوجّه مركز الاتصالات الى القطاعات المختلفة مثل الحكومية والسياحية والمالية والنقل والتعليم وتكنولوجيا المعلومات إضافة الى قطاعات أخرى. وستكون حلول إدارة الزبائن شخصية لتلائم احتياجات الشركات.

العراق

أعلنت شركة بتلكو البحرينية للاتصالات إطلاق أول خدمة خاصة للهاتف النقال في بغداد حيث كان العراقيون العاديون محرومين من هذه الخدمة خلال سنوات حكم النظام السابق. وفي بيان صادر عن بتلكو قال المدير الإقليمي للعمليات رشيد سنان أن الشركة ستزوّد رجال الشرطة والاطفاء وعناصر أجهزة الاغاثة بهواتف نقالة مجاناً لمساعدتهم على مكافحة الجريمة وترسيخ الأمن في العاصمة العراقية. وأضاف أن إدخال الهاتف المحمول سيتيح للعراقيين وللاشخاص المعنيين بعمليات المساعدة الانسانية والمستثمرين الأجانب حرية الاتصال. وأكد أن تكلفة تثبيت هذا الجهاز في بغداد وضواحيها بلغت 5 ملايين دولار. وقد بدأت خدمة الهواتف النقالة في بغداد في 22 تموز / يوليو الماضي على شبكات لشركتي بتلكو البحرينية و أم. تي. سي – فودافون الكويتية. وأكّد البيان أن بتلكو ستسعى للحصول على ترخيص رسمي بمجرد تأسيس هيئة تراخيص في العراق. وأشار إلى أن شبكة الاتصالات تعمل على نظام كهربائي مدعوم لتفادي استخدام الموارد الكهربائية المحدودة من شبكة كهرباء العراق الرئيسية.

وكانت سلطة التحالف المؤقتة في العراق دعت الشركات إلى إبداء رغبتها في التنافس للفوز بثلاث تراخيص لشبكات الهواتف المحمولة في شتى أنحاء البلاد. وقالت السلطة في بيان لها أن الشركات أو الأفراد أو مجموعات الشركات التي قد ترغب في التقدم بطلبات للفوز بتراخيص اتصالات المحمول، مدعوّة لابلاغ السلطة باهتمامها بالعرض. وأضافت أنها ستطرح طلباً للتقدم بعروض ابتداءً من 28 تموز/ يوليو الماضي، وذلك للشركات التي أبدت اهتمامها. وسيفتح باب تلقي العروض لمدة 14 يوماً. وقالت السلطة أنها ستمنح ترخيصاً لكل واحدة من المناطق الشمالية والوسطى والجنوبية في العراق. وسيطلب من الشركات التقدّم بعروض للفوز بترخيصين على الأقل. وتقول مصادر أن شركة الاتصالات البحرينية "بتلكو" وMCI الأميركية (التي افلست وغيّرت اسمها من وورلد كوم) وMTC-Vodafone الكويتية هي صاحبة الحظ الأكبر في ربح العروض وهي تشغّل شبكات صغيرة منذ أن احتلّ الجيش الأميركي بغداد.

من جهة أخرى، أسست شركة جديدة باسم "Tecore Wireless Systems"، وهي شركة أميركية متخصصة في تأمين أجهزة لشبكات النقال، مركزاً لتوزيع ونشر أنظمة GSM في العراق. المركز سيبني علاقات مع مقاولين محليين للأعمال المدنية ونصب الأبراج وتزويد أنظمة الطاقة.



عُمان

تخطط شركة الاتصالات العمانية المملوكة للدولة لاعادة هيكلة الشركة بانشاء ثلاث مؤسسات منفصلة تمهيداً لتخصيص الشركة. وتقول مصادر الشركة أنه حسب الهيكل الجديد، سيتم إنشاء شركة للهاتف الجوال وثانية لخدمات الانترنت وثالثة للهاتف الثابت كمؤسسات تابعة لشركة "عمان تيل"، ما من شأنه تسهيل بيع حصص الى المستثمرين. وكانت معلومات سابقة أشارت إلى أن الشركة ستبيع نحو 30 في المئة من أسهمها للمستثمرين المحليين مع نهاية السنة الحالية بعد تعذر التوصل إلى اتفاق مع أي من الشركات الأجنبية التي تقدمّت إلى شراء رخص في السوق العُمانية. وسعت السلطنة على مدى العامين الماضيين لبيع نحو 40 في المئة من أسهم (عمان تيل) للمستثمرين الأجانب ونحو 9 في المئة للمستثمرين المحليين، ولا تزال تأمل في إقناع المستثمرين الأجانب بشراء أسهم في الشركة. وتعاني عمان من الضغوط لانهاء سيطرة الحكومة على قطاع الاتصالات في نهاية العام الحالي بمقتضى التزاماتها في إطار منظمة التجارة العالمية.

إلى ذلك، وقّعت الشركة العُمانية للاتصالات ثلاث اتفاقيات لتطوير خدمات الاتصالات في السلطنة تبلغ قيمتها الاجمالية نحو 6,7 ملايين ريال (17,31 مليون دولار). وأشارت الى ان الاتفاقية الاولى التي تمّ توقيعها مع الشركة الوطنية لخدمات الهاتف المحدودة تتعلق بتوريد وتركيب واختبار وتشغيل وصلة للالياف البصرية بين منطقة "سناو" وجزيرة "مصيرة" بكلفة 1,6 مليون ريال. وتختص الثانية التي وقّعت مع شركة NCR بمشروع توسعة خدمة الانترنت بكلفة 3,56 ملايين ريال عماني، بينما تتعلق الثالثة التي وُقّعت مع الشركة العُمانية للألياف البصرية بشراء كوابل قيمتها 1,5 مليون ريال لتزويد شركة "عمان تل" باحتياجاتها من كوابل الألياف البصرية.

الوضع الحالي لقطاع الاتصالات في الشرق الاوسط (الربع الثاني من 2003)

الدولة	الشركة الموجودة اصلاً	الخدمة المحلّية	الخدمة الداخلية	الخدمة الدولية	الهاتف النقال	البيانات	الانترنت
البحرين	بتلكو	ا	ا	ا	اش	ا	ا
الكويت	وزارة الاتصالات	ا	ا	ت	اش	ت	ت
عمان	شركة الاتصالات العُمانية	ا	ا	ا	ا	ا	ا
قطر	شركة الاتصالات القطرية	ا	ا	ا	ا	ا	ا
السعودية	شركة الاتصالات السعودية	ا	ا	ا	ا	ت(2)	ت
الإمارات	اتصالات	ا	ا	ا	ا	ا	ا
مصر	شركة الاتصالات المصرية	ا	ا	ا	اش	ت	ت
الاردن	شركة الاتصالات الاردنية	ا	ا	ا	اش	ت(2)	ت
لبنان	شركة اتصالات لبنان (اوجيرو)	ا	ا	ا	اش	ت	ت
المغرب	شركة الاتصالات المغربية	ا	ا	ا	اش	ت(2)	ت

المصدر: بوزآلان هاملتون – اختصارات: ا: إحتكار، اش: احتكار شركتين، ت: تنافس، (2) بما في ذلك VSAT

الاتصالات السعودية:

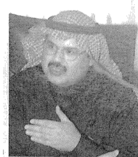
مليار دولار أرباح النصف الأول وتوزيع 640 مليوناً على المساهمين

الاتصالات السعودية
SAUDI TELECOM

حققت شركة الاتصالات السعودية أرباحاً صافية عن النصف الأول للسنة الحالية بلغت 4,14 مليارات ريال (1,1 مليار دولار) بزيادة 318 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي.

وأعلنت الشركة أن مجلس إدارتها أقر خلال اجتماع عقده مؤخراً، توزيع أرباح نصف سنوية بواقع 2,4 مليار ريال (640 مليون دولار)، بواقع 8 ريالات عن كل سهم، ما يعني توزيع 16 في المئة من القيمة الاسمية للسهم أو 58 في المئة من الأرباح الصافية المحققة للنصف الأول.

وذكر بيان صادر عن الشركة أن توزيع الأرباح يبدأ اعتباراً من 30 آب/أغسطس الجاري للمساهمين المسجلين في سجل مساهمي الشركة كما في 7 آب/ أغسطس الجاري. ويأتي قرار صرف الأرباح الفصلية بعد اقرار مجلس الإدارة للقوائم المالية للنصف الأول من العام الحالي، وأوضحت النتائج المالية للشركة ارتفاع الإيرادات التشغيلية في النصف الأول من العام 2003 لتبلغ 13 مليار ريال (4,5 مليارات دولار) مقارنة بـ11,2 مليار ريال (2,9 مليار دولار) عن الفترة نفسها من العام الماضي بنمو تجاوز الـ15 في المئة على الرغم من التخفيضات الكبيرة في أجور الخدمة. كما بلغ الدخل من العمليات التشغيلية 4,1 مليارات ريال (1,1 مليار دولار) بزيادة 76 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. كما أعلنت الشركة أن صافي الربح بلغ 4,1 مليارات ريال مقارنة بـ 1,3 مليار ريال عن الفترة نفسها من العام الماضي. وارتفعت الإيرادات التشغيلية للشركة في الربع الثاني من العام المالي الحالي لتبلغ 6,3 مليارات ريال (1,6 مليار دولار) مقارنة بـ 5,8 مليارات ريال (1,5 مليار دولار) في الفترة نفسها من العام الماضي بنمو بلغ 7 في المئة، على الرغم من التخفيضات في أجور جميع خدمات الاتصالات ابتداء من منتصف العام الماضي والذي سرى مفعوله في الربع الثاني من هذا العام، وبلغ صافي الدخل للربع الثاني من هذا العام 1880 مليون ريال (501 مليون دولار).


خالد الملحم

تقنية المعلومات والاتصالات في العراق 6 مليارات دولار سنوياً في 2008

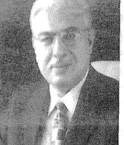
يتوقع أن يصل الإنفاق السنوي في العراق على تقنية المعلومات والاتصالات إلى نحو 6,4 مليارات دولار بحلول العام 2008، وذلك وفقاً لتقديرات صادرة عن مركز دراسات الاقتصاد الرقمي (مدار). وقد جاءت هذه التقديرات ضمن دراسة شاملة حول الوضع الحالي للمشهد الإلكتروني في العراق والتطورات المستقبلية لمؤشرات الاقتصاد الجديد التي ينتظر أن تتضاعف قيمها مرات عدة في مجالات معيّنة، مثل استخدام الهاتف الجوال والإنترنت مع حلول العام 2008، وذلك مقارنة بما كان عليه الوضع نهاية العام 2002.

ويرى مركز دراسات الاقتصاد الرقمي (مدار) الذي يتخذ من مدينة دبي للإعلام مقراً له، بأن العراق سينفق خلال الفترة 2003 - 2008 ما نسبته 8 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي على مشروعات تنموية تتصل بقطاع تقنية المعلومات والاتصالات. ووفقاً لهذه الرؤية فإن ما سيشغل فتيل هذا الإنفاق الذي يعادل المتوسط العالمي للإنفاق على تقنية المعلومات والاتصالات ويفوق على نحو ملحوظ المستوى السائد إقليمياً، هو حاجة العراق إلى إعادة بناء مختلف أجزاء بنيته التحتية لتقنية المعلومات والاتصالات التي لحق بها الدمار والخراب نتيجة للحرب الأخيرة، أو أنها أصبحت قديمة وبالية بعد أكثر من عشر سنوات من الحصار الاقتصادي الذي ما أدى إلى غياب شبه كلي لأعمال التطوير والصيانة.

وبغرض الوصول إلى تقييم لحجم الموارد التي سينفقها العراق في شراء المنتجات والخدمات اللازمة لتطوير قطاع تقنية المعلومات والاتصالات، قام مركز دراسات الاقتصاد الرقمي بتطوير نموذج خاص لتوقّع معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي للعراق، يستند إلى الخصائص المشتركة بين الاقتصادين العراقي والسعودي، ويأخذ في الاعتبار متغيرات الاقتصاد العراقي التي ستؤدي دوراً رئيسياً في رسم مسار نموه، خلال السنوات المقبلة. وبالنتيجة جرى استنتاج ثلاثة سيناريوهات محتملة للنمو الاقتصادي في العراق، وتوقع نسبة الإنفاق على تقنية المعلومات والاتصالات كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي. ومن الاعتبارات المهمة التي ارتكز عليها النموذج مستويا الذروة والقاع اللذان سجلهما أداء الاقتصاد العراقي خلال السنوات الـ 25 الماضية وبالمقارنة مع الاقتصاد السعودي، ففي العام 1979 الذي شهد تسجيل أعلى مستوى للناتج المحلي الإجمالي في العراق، بلغ حجم الاقتصاد العراقي 48 في المئة من حجم الاقتصاد السعودي، وفي العام 2002، كان حجم الناتج المحلي الإجمالي للعراق يعادل 16 في المئة فقط من الناتج المحلي الإجمالي للمملكة.

ويقول **عبد القادر كاملي**، رئيس مركز دراسات الاقتصاد الرقمي، ومدير البحوث فيه: "يوجد العديد من العوامل الداخلية والخارجية على الصعيدين السياسي والاقتصادي، يمكن أن تؤثر في عملية إعادة اندماج العراق بالاقتصاد العالمي، وما يزيد من تعقيد عملية توقّع مسار النمو في العراق خلال الفترة المقبلة، حالة عدم اليقين وضعف الرؤية حيال الأوضاع الأمنية السائدة حالياً داخل العراق". ويضيف: "بنى مركز دراسات الاقتصاد الرقمي (مدار) توقعاته للناتج المحلي الإجمالي استناداً إلى أهم حركات النمو بالنسبة للاقتصاد العراقي، بما في ذلك الإنتاج النفطي وعناصر أخرى واعدة. وفي ضوء الحاجة إلى أخذ المتغيرات السياسية - الاقتصادية في الاعتبار، فقد انتهت تحليلاتنا إلى ثلاثة سيناريوهات لنمو الناتج المحلي الإجمالي خلال السنوات الست المقبلة وحتى اذا نظرنا فقط إلى سيناريو "النمو المنخفض" فسنجد انه يعكس وجود فرص كبيرة للشركات والمستثمرين العاملين في مجال تقنية المعلومات والاتصالات.

IBM تنشئ "مصنع المعرفة" في مصر



د. أحمد نظيف

أعلنت IBM عن إنشاء "مصنع المعرفة" في مصر بهدف تطوير وتصميم محتوى الدورات التدريبية للمؤسسات والهيئات باستخدام أحدث تطبيقات الشركة للتعليم الإلكتروني وذلك باللغتين العربية والانكليزية. وقال وزير الاتصالات والمعلومات المصري **د.احمد نظيف** في مؤتمر صحافي للإعلان عن المشروع، أن المصنع سيوفر 25 ألف فرصة عمل ويعتبر نواة لتطوير وتصدير محتوى التدريب الإلكتروني في الشرق الأوسط وأفريقيا، مشيراً إلى أن مصر ستركز في الفترة المقبلة على مشروع "الحاضنات التكنولوجية" حيث بدأ يتلقى أفكار ومشروعات الشباب لاحتضانها وتحويلها إلى مشروعات فعلية، وذلك بعد دراسة جدواها الاقتصادية. كما تدرس الوزارة إمكانية الاستفادة من نوادي تكنولوجيا المعلومات التي تمّ إنشاؤها حديثاً وتبلغ 550 نادياً كمراكز للتعليم عن بعد. وأشار إلى أن عدد شركات الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في مصر وصل إلى 1000 شركة.

وقال المهندس **عمرو توفيق**، مدير عام IBM مصر، أن المصنع يحمل الرقم 14 بين مصانع الشركة في العالم وهو الأول لها في الشرق الأوسط وأفريقيا. وتبلغ استثمارات المرحلة الأولى فيه مليون جنيه (نحو 165 ألف دولار) موضحاً أن فكرة إنشاء المصنع جاءت بعد نجاح مشروع التدريب المتخصص مع وزارة الاتصالات ليكون نواة لتطوير محتوى التدريب الإلكتروني في المنطقة. وأضاف أن الدراسات تؤكد أن العام 2005 ستكون فيه تطبيقات التعليم الإلكتروني هي أكثر التطبيقات استخداماً وانتشاراً على شبكات الإنترنت، وهذا ما دعا الشركة لإنشاء هذا المصنع في مصر. وكشف عن توقيع عقد مع IBM لمنطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا يتولى بموجبه مصنع مصر تصميم وتطوير محتوى دورات تدريبية، كما وقّع المصنع أول عقد بقيمة 320 ألف دولار لتصميم محتوى تعليم إلكتروني لإحدى الدول العربية، موضحاً أن المشروع سيعمل على توفير العملة الصعبة وسيساهم في زيادة صادرات البرمجيات المصرية.

الإمارات للإتصالات والخدمات البحرية

فازت الإمارات للإتصالات والخدمات البحرية (E-MARINE) بعقد تمديد كوابل ألياف بصرية بحرية جديدة بين الكويت وإيران. ويتضمّن العقد مدّ كوابل بحرية بطول 330 كلم ونشر ثلاث وحدات فرعية كنتيجة للزيادة المطردة في عدد المستخدمين والحاجة المتزايدة للتواصل المستمر بين دول المنطقة. وتمّ منح العقد لـ"الإمارات للإتصالات والخدمات البحرية" من قبل شركة الإتصالات الإيرانية ووزارة الإتصالات في دولة الكويت.

وبوجود سفن الإمارات للإتصالات والخدمات البحرية على أتمّ الإستعداد وتوفّر التجهيزات اللازمة للبدء في المشروع، فمن المتوقّع أن يكتمل المشروع في غضون تسعة أشهر.

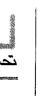
وقال **عمر جاسم بن كلبان**، الرئيس التنفيذي لـ"الإمارات للإتصالات والخدمات البحرية": إن توقيعنا على هذا العقد المهم يؤكد على احتلالنا الصدارة في مجال تركيب وصيانة الكوابل البحرية على مستوى المنطقة، كما يؤكد حرصنا المستمر على توفير خدماتنا وفقاً لأعلى المعايير العالمية وبأفضل الأسعار التنافسية".

والإمارات للإتصالات والخدمات البحرية هي شركة مملوكة بالكامل من مؤسسة الإمارات للإتصالات "إتصالات" تمّ إنشاؤها في التسعينات لتغدوَ اليوم الشركة الرائدة في المنطقة لتركيب وصيانة وتخزين وإصلاح الكوابل البحرية. وهي مزوّدة بأحدث التجهيزات إضافة إلى مستودع للكوابل يقع في ميناء زايد في مدينة أبو ظبي.

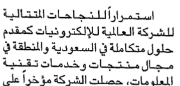
زاي السعودية: إنتاج 60 ألف جهاز كمبيوتر سنوياً

قال **بسام أبو بكر**، مدير عام مصنع الفيصلية لإنتاج الحاسب الآلي "زاي"، أن حجم الاستثمارات في المصنع بلغ 16 مليون ريال، وحجم الطاقة الإنتاجية وصل إلى أكثر من 60 ألف جهاز كمبيوتر سنوياً، في الوقت الذي يبلغ حجم الواردات السعودية من أجهزة الحاسب الآلي نحو 1,8 مليار دولار سنوياً. وأشار إلى أن جودة الصناعة السعودية في الأسواق الخليجية والعربية ارتفع جداً، ما ساهم في تعزيز وجود منتجات الشركة فيها، لافتاً إلى أن الخطط المستقبلية تركز على السوق العراقية، ومعتبراً أنها أكبر سوق للحاسب الآلي بعد السعودية من حيث الحجم، وأوضح إلى أن شركة الفيصلية ومن خلال مشاركتها في معرض بغداد الذي أقيم قبل حرب العراق الأخيرة، أبرمت صفقة تجارية لتصدير 15 ألف جهاز بمبلغ 35 مليون ريال مشيراً إلى أن التطورات الأخيرة أوقفت المشروع.

ومن جهة أخرى شدد **أبو بكر** على أهمية قيام مشروع الحكومة الإلكترونية في المملكة بتفاعل القطاع الخاص مع جهود الحكومة التي عقدت مؤتمرات عالمية لتحقيق هذا الهدف، مؤكداً أن المملكة أصبحت الآن مهيّأة ومستعدة لذلك بعد توفير الكثير من ضمانات نجاح مثل هذا المشروع الكبير.

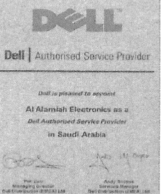


العالمية للإلكترونيات
نجاح في السعودية والخليج

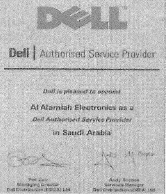


حامد عبدالله الشارخ

استمراراً للنجاحات المتتالية للشركة العالمية للإلكترونيات كمقدم حلول متكاملة في السعودية والمنطقة في مجال منتجات وخدمات تقنية المعلومات، حصلت الشركة مؤخراً على شهادة الممثل المعتمد في السعودية من شركة Dell على خدمة منتجات ديل Dell Authorized Service Provider (DASP). وبهذا أصبحت "العالمية للإلكترونيات" الشركة المعتمدة الوحيدة المزوّدة لخدمات الصيانة والدعم الفني لشركة ديل في المملكة والخليج.



DELL
Dell | Authorised Service Provider
Dell is pleased to appoint
Al Alamiah Electronics as a
Dell Authorised Service Provider
in Saudi Arabia

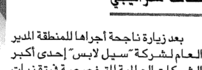


وأعرب **حامد عبد الله الشارخ**، رئيس مجلس إدارة مجموعة العالمية في السعودية، عن سعادته بذلك، حيث ستتمكن "العالمية" بهذا الترخيص من الدخول بقوة في مجال خدمات تقنية المعلومات. ويتضمن هذا الترخيص توفير مراكز لخدمة العملاء على مستوى المناطق، وذلك لخدمة العملاء في كلّ من: المنطقة الوسطى، الشرقية، الغربية، الشمالية والجنوبية، وتقديم خدمة الدعم الهاتفي أو ما يسمى Helpdesk، وكذلك توفير عدد كاف من المهندسين المؤهلين والمرخصين من شركة ديل DCSE لزيارة وتقديم الدعم الفني في المواقع Mobile Engineer وكذلك للعمل داخل مراكز خدمة العملاء.

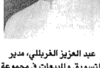
إنمارسات
تطوّر نظام Regional BGAN

أعلنت "إنمارسات"، الشركة الموفّرة لخدمات الاتصالات عبر الأقمار الاصطناعية، عن توسيع الحلول التي يقدّمها نظام Regional BGAN ليتمكّن من دعم الشبكات الافتراضية الخاصة (VPN). يتيح هذا التطوير لمستخدمي النظام المتنقلين الاتصال الآمن بالشبكات الخاصة الافتراضية وبسرعة عالية، كما أعلنت "إنمارسات" أنّ نظام Regional BGAN يدعم معايير H.323 للهواتف عبر بروتوكول الإنترنت IP والاتصالات المرئية عبر الفيديو، ما يعزز قدرات "إنمارسات" لتقديم اتصالات متطوّرة، كما أصبح نظام Regional BGAN الآن مطابقاً لمستخدمي نظام آبل ماكنتوش أو أنظمة تشغيل مايكروسوفت ويندوز القديمة.

وجاءت هذه التطويرات نتيجة لبرنامج "إنمارسات" الهادف لاستشارة مجتمع المستخدمين وكاستجابة لاحتياجات السوق المتزايدة. وقد أصبحت الشبكات الخاصة الافتراضية أحد أهم مكوّنات المؤسسات المتنقلة الحديثة مع تزايد الطلب على بيئة أعمال أكثر مرونة ولدخول آمن للشبكات المشتركة في أي مكان أو زمان.



"صخر" و"سيل لابس تكنولوجي"
تحالف ستراتيجي



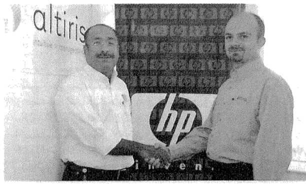
عبد العزيز الغربللي، مدير التسويق والمبيعات في مجموعة العالمية/ صخر لبرامج الحاسب

بعد زيارة ناجحة أجراها للمنطقة المدير العام لشركة "سيل لابس" إحدى أكبر الشركات العالمية المتخصصة في تقنيات التخاطب وفهم اللغة الطبيعية والتنقيب عن المعلومات، أعلنت شركة صخر لبرامج الحاسب، كبرى شركات تقنية المعلومات العربية، وشركة "سيل لابس"، عن إطلاق تحالف ستراتيجي بينهما، لخدمة المنطقة العربية. وبمقتضى هذا التعاون يصبح بمقدور شركة "سيل لابس" Sail Labs أن توفّر حلولها بالاعتماد على تقنيات "صخر" المتمثلة في محرّك بحث "الإدريسي" الشهير، ونظام "ناشر نت" لإدارة المحتويات، ومحرّك "ترجم" للترجمة الفورية، وغيرها من حلول "صخر" المميّزة التي تحقق تفوّقاً وتميّزاً يلبّيان مختلف متطلبات واحتياجات الزبائن، ويتوافقان مع جميع المنصات. وبموجب هذه الشراكة ستكون شركة صخر القناة التي يتمّ من خلالها توزيع حلول الشركة الأوروبية، وتكاملها مع الأنظمة العربية، في المنطقة.

واستكمالاً لاجتماعات أخرى سابقة في الإمارات العربية المتحدة ومصر، أجرى **د. توماس نيتوسك**، رئيس مجلس إدارة شركة "سيل لابس" خلال زيارته سلسلة نشاطات مشتركة مع كبار المسؤولين في "صخر"، شملت عدداً من دول المنطقة من بينها المملكة العربية السعودية والكويت؛ وتمثلت هذه النشاطات في اجتماعات تسويقية مشتركة على أعلى المستويات جرت مع هيئات كبرى في المنطقة، عرضت خلالها مجموعة تطبيقات "سيل لابس" المتعلقة بالتنقيب عن البيانات، وحلول صخر العربية لإدارة المعلومات المستندة على تقنية معالجة اللغة العربية طبيعياً.

"هيوليت باكارد" و"التيريس"
جولة في الخليج العربي

قامت شركة HP وشركة Altiris العاملة في مجال تطوير البرامج بتوحيد جهودهما بهدف زيادة معرفة عملائهما تجاه مجموعة من المنتجات الجديدة الناجحة، وذلك خلال معرض متنقل يجوب مختلف أرجاء المنطقة، حيث كانت البداية في القاهرة. وتهدف هذه



من اليسار: بديع الإصبعي، مدير التطوير التجاري في مجموعة الأنظمة الشخصية التابعة لشركة هيوليت باكارد الشرق الأوسط، و سيفاج كالايدجيان، المدير الإقليمي لمنطقة جنوب أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا في شركة "التيريس"

المبادرة إلى إطلاع العملاء على عدد من التقنيات التي طرحت في الآونة الأخيرة وتتيح تخفيض التكاليف عند استخدام الأنظمة الأمامية والخلفية، والتي تتوافر عبر قنوات التوزيع التابعة لشركة HP في منطقة الشرق الأوسط.

ويقول **بديع الإصبعي**، مدير التطوير التجاري في مجموعة الأنظمة الشخصية التابعة لشركة هيوليت باكارد الشرق الأوسط: "ترتبط شركة HP مع "التيريس" بعلاقة تحالف راسخة منذ فترة طويلة، الأمر الذي يتيح إحداث اندماج بين عناصر القوة التي تمتلكها "هيوليت باكارد" إلى جانب إدارة الأجهزة الخادمة، وبين تقنيات شركة "ألتيريس".

باناسونيك"

جيل جديد من كاميرات الفيديو الرقمية



أعلنت سفيرة "باناسونيك" في منطقة الشرق الأوسط، الفنّانة **أمل حجازي** عن طرح الشركة العالمية مجموعة كاميرات الفيديو الرقمية الجديدة (NV-GS70)، التي تتضمن أحدث التقنيات المتطوّرة المستخدمة في كاميرات التصوير الاحترافي. وتوفّر المجموعة الجديدة صوراً عالية الجودة من خلال تبنيها نظام التخزين متقارن الشحن الثلاثي (3CCD) وخاصية (Soft Skin Detail) التي تعمل على صقل الصورة ومعالجة عيوبها. وقامت "باناسونيك" بتعزيز قائمة منتجاتها بإطلاق مجموعتي الكاميرات المدمجة الأنيقة (NV-GS30) و (NV-GS50) بعد تعزيز خواصهما، إضافة إلى الطرازين الجديدين (NV-DS65) و(NV-DS60).

وقال **شيرو كانو**، مدير المنتجات في قسم التسويق في شركة "باناسونيك للتسويق الشرق الأوسط: "تعتبر الكاميرا الفيديوية (NV-GS70) حلاً متطوّراً يتضمن أحدث التقنيات المبتكرة. كما تعدّ جهازاً مدمجاً يوفّر صوراً عالية الجودة، إضافة إلى عدد كبير من الوظائف التي تعزز جودة اللقطات الفيديوية.

انفوتوسل

نموّ الاتصالات في المنطقة

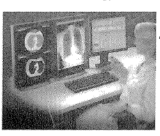
تعليقاً على أرقام النموّ الإيجابية في قطاع الاتصالات العربي التي نُشرت مؤخراً، قال **بشار دحابرة**، مدير عام شركة انفوتوسيل دوت كوم" (Info2cell.com): "شهدت سوق خدمات النقّال معدلات نموّ متزايدة في الدول العربية غير الخليجية خلال الأعوام الماضية. وتتجه شركتنا إلى تعزيز عملياتها في هذه السوق الواعدة. وانطلاقاً من كوننا شركة رائدة في مجال توفير الخدمات اللاسلكية في المنطقة، نعتقد أنّ هذه السوق المتنامية توفّر مجالاً خصباً لترسيخ تواجدنا في سوق خدمات النقّال التي تشهد معدلات نموّ متزايدة في دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. ونتوقع أن تكتسب سوق النقّال في الدول العربية غير الخليجية أهمية متزايدة بالنسبة لشركات توفير خدمات النقّال، حيث ستقوم تقنيات الرسائل المتطوّرة التي توفّرها شركتنا بمساعدة شركات توفير المحتوى على تقديم الخدمات النوعية لمستخدمي الهواتف النقّالة في المنطقة من خلال توفير منصة متطوّرة لتوصيل رسائلهم المعلوماتية لقاعدة واسعة من مستخدمي النقّال".

بشار دحابرة

وقد قامت مؤخراً مجموعة "اكوتيل" من خلال شرائها لشركة "أنفوتوسيل" بإطلاق منصة توفير خدمة التطبيقات اللاسلكية "واسب" (WASP) والتي يقع مركزها في مدينة دبي للإنترنت؛ وتهدف الشركة عبر إطلاقها لهذه المنصة إلى توفير تقنيات رسائل إلكترونية متطورة لمساعدة الشركات الإعلامية على توصيل المعلومات والخدمات الترفيهية لقاعدة واسعة من مستخدمي الهواتف النقّالة. وتخطط الشركة لتعزيز عملياتها في سوق الجوّال في الدول العربية خارج نطاق دول مجلس التعاون الخليجي، الأمر الذي يساهم بشكل إيجابي في تضييق الهوة التي تفصل هذه الدول عن بعض دول المجلس التي تأتي في مصاف الدول الرائدة في مجال توفير قائمة واسعة من خدمات النقّال المتطوّرة.

جنرال إلكتريك للأنظمة الطبية

معدات لجامعة المنصورة



أعلنت شركة General Electric للأنظمة الطبّية وتقنيات المعلومات عن تزويد مركز الكلى والمسالك البولية في جامعة المنصورة في مصر بأحدث أنظمتها في مجال التصوير الإشعاعي ومعالجة البيانات Centricity RIS/PAC.

وتعدّ تقنية General Electric الجديدة الأولى من نوعها التي تعمل باللغتين العربية والإنكليزية، ويتمّ تركيبها في أحد مراكز الرعاية الصحيّة في الشرق الأوسط. وبات الآن مركز الكلى والمسالك البولية يعمل بالتقنية الرقمية بنسبة 85 في المئة تقريباً، الأمر الذي مكّن الأطباء من سهولة الإطلاع ومراجعة الصور والبيانات التشخيصية للمرضى إلكترونياً، واتخاذ قرارات العلاج السريعة والسليمة في الوقت نفسه.

مايكروسوفت

150 ألف دولار إلى الهلال الأحمر العراقي



أعلنت هيئة الهلال الأحمر عن تسلّم تبرّع من "مايكروسوفت" الشرق الأوسط تزيد قيمته عن 150 ألف دولار لدعم جهود الهيئة لمساندة الشعب العراقي وتحسين أوضاعه الإنسانية، وذلك بمساهمة مباشرة من "مايكروسوفت" وموظّفيها. وأشاد **جمعة سالم الخاطري**، مدير فرع الهلال الأحمر في دبي بمبادرة "مايكروسوفت" الخيرية، مشيراً إلى أنها ستساهم في توفير جزء من الاحتياجات الضرورية للشعب العراقي الذي توليه الهيئة أهمية كبرى في إطار برنامجها الإنساني. وقال **الخاطري**: "سيتمّ استخدام هذا التبرّع لتحسين مستوى المساعدات الطبية وتوفير الأدوية وضمان توصيل المساعدات الغذائية للعائلات العراقية في كافة أرجاء البلاد". ■



شركة "إيرباص" هي صاحبة الحظ

طفرة طلب خليجي على الطائرات الجديدة



الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم

يبدو أن هناك اندفاعاً خليجياً واضحاً باتجاه شراء طائرات جديدة معظمها من الأجسام العريضة لتنضمّ إلى أساطيل الناقلات الخليجية خلال السنوات المقبلة.

وأرقام الطلبيات المعلنة تشير إلى رهان خليجي، في الزمن الصعب، على نموّ متزايد في حركة الطيران المدني من وإلى الخليج، وطموح واضح نحو ربط الخليج بشبكة من الرحلات البعيدة وذلك استناداً إلى الطرازات المختارة. إلا أن هذه الأرقام تنطوي، ربما، على رغبة في التنافس بين الناقلات في وقت تسود عالم الطيران المدني الدولي سياسات التحالف بهدف تعظيم الإيرادات وخفض الأكلاف.

والملاحظ أن هذه "الطفرة" الخليجية تنصبّ، في ضوء الطلبيات المعلنة، على الصانع الأوروبي "إيرباص" الذي يملك في الأساس حصّة الأسد في الشرق الأوسط. وتأتي هذه الطلبيات لتعزّز هذه الحصّة. فكيف تبدو هذه الظاهرة؟

"الامارات": 41 طائرة

تقدّمت "طيران الامارات" بطلب شراء 41 طائرة إضافية من "إيرباص" تشمل طائرتي A340-500 و18 طائرة A340-600 و21 طائرة A380، وهي أكبر طلبية تتقدّم بها الناقلة على الإطلاق. إلى ذلك، ستستأجر الخطوط الدولية لدولة الإمارات طائرتي A340-600 وطائرتي A380 من المؤسسة الدولية لتمويل استئجار الطائرات "آي إل إف سي".

ومع 6 طائرات A340-500 و22 طائرة A380 (بينها اثنتان للشحن) طلبتها الناقلة سابقاً، تسلّط الطلبية الجديدة الضوء على تصميم "طيران الإمارات" على البقاء كإحدى أنجح شركات الطيران وأسرعها نمواً في العالم. وهذه الطلبية تجعل "الإمارات" كذلك أكبر زبون لعائلة A340-500/600 كما تعزّز موقعها كأكبر زبون للطائرة A380 في العالم.

وسيبدأ تسليم الطائرات التي طُلبت حديثاً من طراز A340-500 في نهاية العام 2004 وطراز A340-600 في حزيران/يونيو 2007 وطراز A380 في ربيع العام 2009. وستزوّد طائرات A340-500/600 بمحرّكات ترينت 500 من "رولز رويس"، ولم تحدّد محرّكات A380 بعد.

الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم**، رئيس "طيران الامارات"، قال: "طائرات A340-500 وA340-600 وA380 هي الحل الأمثل لزيادة القدرة الاستيعابية والمدى والفعالية الاقتصادية التي نحتاجها لتلبية النموّ المتسارع في عدد مسافرينا وشبكتنا المتنامية باستمرار. وقد أعجبتنا بشكل خاص المرونة التي تتيحها طائرات A340-500 وA340-600 ذات الأربعة محرّكات من حيث قدرتها على "الطيران إلى أية وجهة"، بما في ذلك أطول الخطوط في العالم، كما حظيت بإعجابنا أيضاً القدرة الاستيعابية العالية والفعالية الاقتصادية للطائرة A380 حتى أنه كان بوسعنا استخدام بعضها اليوم".

يذكر أن "طيران الامارات" هي أكبر زبون لـ "إيرباص" في الشرق الأوسط، وقد وصل إجمالي ما طلبته إلى 110 طائرات.

الرئيس التنفيذي لشركة ايرباص، **نويل فورجار**، قال: "طلبية طيران الإمارات الأخيرة لطائرات إيرباص تظهر مدى الرؤية والطموح والتصميم الذي أسهم في تطوّر الناقلة إلى ما هي عليه اليوم من نجاح هائل. و"إيرباص" كانت شريكاً لطيران الإمارات في النموّ والنجاح خلال نحو عقدين من الزمن، ويسعدنا أن نحلّق معها إلى رحاب القرن الحادي والعشرين بأحدث وأكبر طائرات العالم.

وستتسع طائرتا A340-500 وA340-600 لنحو 260 و310 مسافرين على التوالي. وستفتتح الأولى مبدئياً رحلات جديدة من دون توقّف بين دبي وأوستراليا والساحل الشرقي للولايات المتحدة، على أن تحل الثانية مكانها لاحقاً – على هذه الخطوط وعلى خطوط أخرى في آسيا – فيما تنتقل طائرات A340-500 لخدمة خطوط أبعد.

وتخطّط طيران الإمارات للحصول على 3 طرازات من الطائرة A380 تتسع لما بين 500 و650 مقعداً. وستبدأ الناقلة استخدام طائرات A380 على خطوطها الرئيسية المزدحمة إلى أوروبا وآسيا، ولكن مع نموّ الحركة، ستستفيد معظم محطات الشبكة من خدمات

ايرباص: مصنع جديد في بريطانيا

تمّ مؤخراً الافتتاح الرسمي لمصنع إيرباص في بريطانيا الذي بلغت كلفته 350 مليون جنيه استرليني. وتبلغ مساحة المصنع 83,5 ألف متر مربع وهو يعدّ الأكبر في المملكة المتحدة في السنوات الأخيرة، وهو يقع إلى جانب مصنع إيرباص القائم في بروتون (ويلز الشمالية)، وأطلق عليه اسم "المصنع الغربي".

وهذا المصنع تمّ بناؤه ليحتضن تجميع الأجنحة العائدة لطائرة A380 والتي تتألّف من طابقين وتستوعب 555 مقعداً.



ايرباص إيه 320 لـ "القطرية"

هذه الطائرة التي تحمل لواء القرن الحادي والعشرين.

ووصل عدد الطلبات المؤكّدة التي فازت بها العائلة A330/A340 إلى نحو 800 طلب تقدّم بها أكثر من 60 زبوناً حول العالم، فيما وصل عدد الطلبات المؤكّدة التي فازت بها A380 إلى 116 طلباً من 8 زبائن (124 طلباً من 10 عملاء بينهم الخطوط الجوية الماليزية والخطوط الجوية القطرية).

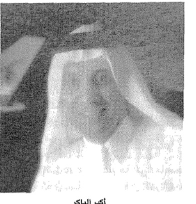
"القطرية": 32 طائرة

وأعلنت الخطوط الجوية القطرية أنها تعتزم شراء 32 طائرة ايرباص – بينها 14 خياراً – لتحديث وتوسيع أسطولها، وذلك ضمن صفقة تعتبر الأضخم في تاريخها. وتشمل الطلبية الجديدة طائرتي A321 و8 طائرت A330-200 و6 طائرات A330-300 – مع 6 خيارات أخرى للعائلة A330– وطائرتي A340-600 مع 8 خيارات للطراز نفسه. إلى ذلك، ستستأجر "القطرية" طائرتي A330-200 من شركة "جيكاس".

وبموجب هذه الطلبية، ستستمر الخطوط الجوية القطرية مستقبلاً في اعتماد أسطول يتألّف بكامله من طائرات ايرباص، كما ستغدو أول زبون في الشرق الأوسط لطراز A330-300 وزبوناً جديداً لطرازي A321 وA340-600.

وسيبدأ تسليم طائرات A321 وA330 في ربيع العام 2004 وطائرات A340-600 في صيف العام 2006. وستزوّد طائرات A321 بمحرّكات "في 2500" التي تصنّعها "انترناشونال إيرو إنجينز"، وطائرات A330 بمحرّكات "سي إف6 – 800 إي 1" التي تصنّعها "جنرال إلكتريك" وطائرات A340-600 بمحرّكات "ترينت 500" التي تصنّعها "رولز رويس".

الرئيس التنفيذي للخطوط الجوية القطرية، **أكبر الباكر**، قال: "الشركات الفتية والتي تنمو بسرعة في سوق تنافسية تحتاج إلى طائرات إضافية للمساعدة في زيادة أعداد


أكبر الباكر

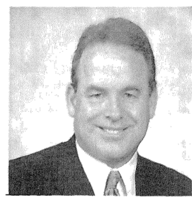
المسافرين وتوسيع شبكة محطاتها. ونحن نعزز شراكة عريقة مع شركة ايرباص ونتطلع قدماً إلى الاستفادة من ميزة التشابه التي لا تضاهى بين طائرات هذه العائلة".

يذكر أن "القطرية" تستخدم أسطولاً من "إيرباص" يضمّ حالياً 9 طائرات A300-600 وطائرة A310 وطائرتي A319 و10 طائرات A320 و5 طائرات A330-200، إضافة إلى طائرة A340-200. وستتسلّم الناقلة كذلك طائرتي A380 مطلع العام 2009. وقد اختارت "القطرية" طائرة A340-600 لأنها تستطيع الطيران لمسافات طويلة من دون توقّف، مثل الرحلات بين الدوحة والولايات المتحدة، إضافة إلى كونها اقتصادية التشغيل على الرحلات الأقصر إلى آسيا.

وقال **فورجار**: "يسعدنا دائماً أن نرى ناقلة تركّز على جودة الخدمات – مثل "القطرية" – تحقق نجاحاً في السوق، كما نفخر بأن تسهم طائراتنا في هذا النجاح. وهذه الصفقة تؤكّد كذلك قيمة ومكانة تشكيلة طائراتنا في السوق".

ووقّعت "القطرية"، اتفاقاً مع "كريدي ليونيه"، لترتيب تمويل طويل الأجل لشراء طائرتي ايرباص ايه 320، اللتين ستتسلّمان في شهري آذار/مارس وتشرين الأول/أكتوبر من العام المقبل 2004.

وتعتبر هذه الاتفاقية التجارية الأولى بين


جيمس هوجن، الرئيس التنفيذي لـ"طيران الخليج"

الشركتين، وسيتمّ هيكلة التمويل الجديد بصيغة التأجير التمويلي، حيث تقدّم وكالات ضمان التصدير الأوروبية وهي: DekaBank وKreditanstalt f-r Wiederaufbau وبنك Standard Chartered 85 في المئة دعماً للقرض، ونسبة 15 في المئة كقرض تجاري.

يذكر أن طراز A340-600 الذي اختارته كل من "طيران الامارات" و"القطرية" هو ذو وزن معزّز عند الإقلاع وهو 376 طناً، ما يزيد المرونة من حيث حمولة الركّاب والمدى. وستقدّم "إيرباص"، كما في الطائرات الأخرى، طرازات من A340-600 مختلفة "الوزن الأقصى عند الإقلاع"، ومن بينها الطرازان المتوفّران اليوم 365 و368 طناً.

"الخليج": 27 طائرة

أما شركة طيران الخليج التي شهدت عملية إعادة هيكلة مؤخراً، فقد أعلن رئيسها التنفيذي **جيمس هوجن** عزم الشركة على رفع أسطولها من الطائرات إلى 60 طائرة بحلول العام 2009، لكن الشركة تجري مفاوضات مع شركات "إيرباص" الأوروبية و"بوينغ" الأميركية و"بومباردييه" الكندية و"امبراير" البرازيلية لزيادة أسطولها على الخطوط المتوسطة والطويلة. وقال: "إن الشركة ستبدأ في مطلع العام 2005 بزيادة أسطولها وفق الخطة". ■

ترانس غالف اكسبرس

طائرة ايرباص A320 الجديدة لشركة الطيران منخفضة الأسعار "ترانس غالف اكسبرس"، هي أول ناقلة إماراتية تعتمد عائلة الطائرات الحديثة هذه.

وفي حفل إطلاقها الرسمي خلال معرض باريس الجوي، أبرمت الناقلة اتفاقاً مع شركة التأجير "جي أي تي إكس" لاستئجار 3 طائرات من طراز ايرباص A320، وهي ستكون أول شركة طيران منخفضة الأسعار تسيّر رحلاتها في منطقة الشرق الأوسط، لتقدّم بذلك للمسافرين بديلاً غير مكلف.



طائرة ترانس غالف اكسبرس

"القطرية": اتفاق لتمويل شراء طائرتي ايرباص ايه 320

وقّعت الخطوط الجوية القطرية، اتفاقاً مع كريدي ليونيز، لترتيب تمويل طويل الأجل لشراء طائرتي ايرباص ايه 320، اللتين ستسلمان في شهري آذار/مارس وتشرين الأول/أكتوبر من العام المقبل 2004.

وتعتبر هذه الاتفاقية التجارية الأولى بين الشركتين، وسيتم هيكلة التمويل الجديد بصيغة التأجير التمويلي، حيث تقدم وكالات ضمان التصدير الأوروبية وهي: DekaBank وKreditanstalt f_r Wiederaufbau وبنك Standard Chartered نسبة 85 في المئة دعماً للقرض، و15 في المئة كقرض تجاري.

وتعتبر الخطوط الجوية القطرية، إحدى أسرع شركات الطيران العالمية نمواً، إذ تسيّر حالياً رحلات إلى 41 وجهة، تضم كلاً من أفريقيا وأوروبا والشرق الأوسط وآسيا. وسيتم استخدام الطائرتين من طراز ايه 321 لدعم أسطول الشركة من طائرات طراز ايه 320 المستخدمة على جدول رحلات الشبكة الإقليمية ضمن منطقة الخليج والمتجهة إلى الشرق الأوسط وجنوب غرب آسيا.

وقدّمت مؤسسة برايم افياشن، التي تتخذ من مطار جاتويك في لندن مقراً لها، الدور الاستشاري للخطوط القطرية في هيكلة عملية التمويل.

وكانت الخطوط الجوية القطرية أبرمت مؤخراً اتفاقاً مع ايرباص لطلب شراء 34 طائرة بقيمة 5,1 مليارات دولار أميركي. وهذه الصفقة من شأنها رفع عدد الطائرات في أسطول الشركة إلى 56 طائرة في العام 2008.

ويتألف الأسطول الحالي من 24 طائرة ايرباص جديدة تشمل ايه 330–200 وايه 300–600 وايه 320–200 وطائرات رجال الأعمال ايه 319.


أكبر الباكر

وتشمل الطلبية الجديدة شراء طائرات ايه 330–200/300 وايه 340–600 اتش جيه دبليو وايه 21، كما أكدت الناقلة تأكيد طلبيات لطائرة ايه 380 "سوبر جمبو" العملاقة.

من جهة أخرى، أعلنت "القطرية" عن تشغيل خمس رحلات مباشرة من الدوحة إلى العاصمة التايلاندية بانكوك.

وقال **أكبر الباكر**، الرئيس التنفيذي للخطوط الجوية القطرية: "تمثل منطقة الشرق الأقصى وخصوصاً تايلاند أحد أهم الوجهات السياحية للمسافرين من منطقة الشرق الأوسط، حيث تساعد رحلاتنا المباشرة على زيادة مقاعد السفر المتوفرة أمام المسافرين إلى العاصمة التايلاندية، فضلاً عن زيادة حجم خدمات الشحن للتجارة التايلاندية المتنامية مع منطقة الخليج".

وتقوم الخطوط القطرية بتشغيل طائرة ايرباص من طراز A300-600 على خط الدوحة – تايلاند، تضمّ 12 مقعداً لدرجة رجال الأعمال و212 مقعداً للدرجة السياحية، إضافة إلى 8 أطنان من الشحن والبضائع.

وقال **الباكر**: "سنوفر لمسافرينا من أبو ظبي ودبي والشارقة خيارات ممتازة ومناسبة للسفر على خط الدوحة – بانكوك".

وتسعى الخطوط الجوية القطرية، بحلول نهاية هذا العام، إلى تسيير رحلاتها إلى 50 وجهة تغطي كافة أنحاء أوروبا والشرق الأوسط وشبه القارة الهندية وشمال أفريقيا والشرق الأقصى.

طائرة 300 - A340 تنضم لأسطول "سويس"

إختارت سويس (Swiss) دبي لتكون أوّل وجهة في شبكة خطوطها العالمية لاستقبال الرحلة الأولى لطائرتها الجديدة من طراز إيرباص "300 - A340" القادمة من زيوريخ، والتي انضمت مؤخراً إلى أسطولها. وتعدّ هذه الطائرة الأولى من أصل 9 طائرات ستنضم إلى الناقلة قريباً في إطار استراتيجيتها الرامية إلى تحديث أسطولها وتطويره. وتهدف سويس من خلال ذلك، إلى تعزيز خدماتها ومكانتها كإحدى شركات الطيران الرائدة في العالم.

وقال **فيلكس رودل**، مدير سويس في منطقة الخليج العربي: "يشرّفنا اختيار دبي لتكون أولى وجهات رحلات طائرة سويس



الجديدة التي انضمت إلى الاسطول مؤخرًا. ونتطلع من خلال هذه الخطوة إلى توفير أفضل الخدمات لمسافرينا، اعتماداً على تطوير أسطولنا الذي يعدّ من الأساطيل الفتية في قطاع الطيران".

طيران الإمارات إلى موسكو

دشّنت "طيران الإمارات"، خطاً جديداً هو الـ 67 في شبكة خطوطها، حين بدأت مطلع الشهر الماضي رحلاتها المنتظمة بين دبي وموسكو.

وسجّلت رحلتها الأولى، على متن الطائرة إيرباص 200 - A320، نجاحاً كبيراً، إذ امتلأت مقاعد الطائرة الـ 203 بالكامل في رحلة العودة من موسكو إلى دبي.

وتسيّر "طيران الإمارات" 5 رحلات أسبوعياً إلى موسكو، وتخطط لجعلها يومية في الشتاء المقبل.

ومن المتوقّع أن تسهم هذه الخدمة في تعزيز حركة التجارة والسياحة بين روسيا والشرق الأوسط.



الشيخ أحمد بن سعيد يحمل الجائزة متوسطاً جمال الحاي مدير إدارة الستراتيجية والتميز الإداري و حريز بن حريز مدير الاتصالات الخارجية

مطار دبي الدولي يحقق معدلات نمو قياسية

حقّق مطار دبي الدولي، إنجازاً جديداً، بحصوله على جائزة أفضل مطار في العالم منحتها منظمة الاتحاد الدولي للنقل الجوي (اياتا) ضمن قائمة افضل عشرة مطارات دولية. وجاءت هذه الخطوة تتويجاً للجهود التي تبذلها دائرة الطيران المدني في دبي من أجل تحقيق ستراتيجياتها الهادفة إلى جعل مطار دبي أفضل مطار في العالم.

وأكد الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم**، رئيس دائرة الطيران المدني في دبي، رئيس "طيران الإمارات"، عقب تسلمه الجائزة في مقر الدائرة في دبي: "إن اختيارنا كأفضل مطار في العالم في مجال الخدمات، يعطينا الدافع للتطوير الدائم لمرافقنا بما يتناسب مع طموحاتنا. ولا يسعني سوى الإعراب عن تقديري لكل الذين منحونا ثقتهم وصوتوا لنا، وبالتالي نحن نعدهم بأن سفرهم عبر مطار دبي الدولي سيشكل إضافة نوعية تغني تجربتهم في مجال السفر".

ودعا جميع موظفي الدائرة ومطار دبي إلى مواصلة مسيرة العطاء للحفاظ على الإنجازات، مشيراً إلى أن الفترة المقبلة تحمل المزيد من التحديات خصوصاً مع إنجاز توسعات المطار في العام 2006 والارتفاع المتوقع في عدد المسافرين إلى 40 مليون مسافر في العام 2010 في ضوء معدلات النمو القياسية التي يحققها المطار في أعداد المسافرين، والتي تراوح بين 12 و15 في المئة سنوياً.

وكانت منظمة اياتا نظّمت حفلاً خاصاً في الولايات المتحدة الأميركية، سلّمت خلاله جوائزها إلى المطارات الفائزة بالمراكز الأولى. وكانت المنظمة أجرت استبياناً شمل 80 ألف مسافر عبر 52 مطاراً دولياً، من أكبر مطارات العالم من ضمنها مطار دبي، الذي حلّ في المرتبة الأولى كأفضل مطار في العالم بالنسبة للتسهيلات والخدمات التي يوفرها للمسافرين وشركات الطيران، خصوصاً في مجال التسوق وإنجاز معاملات السفر والمواصلات وغيرها.

وحسب منظمة المطارات العالمية، تمّ تصنيف مطار دبي كثاني أسرع مطارات العالم نمواً، إضافة إلى احتلاله المركز الـ16 ضمن قائمة أكثر مطارات العالم حركة بالمسافرين الدوليين، والمركز الـ14 في حجم الشحن واستحواذه على ما نسبته 22,9 في المئة من إجمالي حركة السفر عبر الشرق الأوسط البالغة 70 مليون مسافر خلال العام 2002.

معدلات نمو عالية

سجل مطار دبي الدولي، خلال النصف الأول من العام الحالي، معدلات نمو عالية بلغت 25,7 في المئة في حجم الشحن، و9,1 في المئة في حركة المسافرين، و11,4 في المئة في حركة الرحلات، و16 في المئة في مبيعات السوق الحرة، وذلك على الرغم من الأوضاع السلبية التي خيّمت على قطاع السفر حول العالم خلال الفترة المنصرمة من العام الحالي.

وأظهرت أحدث إحصائية صادرة عن دائرة الطيران المدني في دبي، أن إجمالي عدد المسافرين عبر المطار، خلال الأشهر الستة الأولى من العام الحالي، ارتفع إلى 8,189,209 مسافر، مقارنة مع 7,504,790 في الفترة نفسها من العام 2002، وارتفع حجم الشحن إلى 439 ألف طن، مقارنة مع 349 ألفاً، ومبيعات السوق إلى 592 مليون درهم بزيادة قدرها 16 في المئة، في حين ارتفعت حركة الطائرات إلى 79990 حركة، مقارنة مع 71787 حركة، بزيادة نسبتها 11,4 في المئة خلال الفترة نفسها من العام الماضي.

وقال الشيخ **أحمد بن سعيد**: "إن هذه الأرقام المحققة في هذه الفترة من العام، تعبّر بوضوح عن الأهمية الكبيرة التي تجسدها دبي كحلقة وصل بين الشرق والغرب، وكمركز تجاري ومالي وسياحي دولي، يخدم أسواقاً ضخمة تضم أكثر من 1,4 مليار نسمة".

وأضاف: "على الرغم من تراجع حركة السفر في بعض مناطق العالم، إلا أن المعطيات والإنجازات التي يتم تحقيقها في دبي والتسهيلات الرائدة التي يوفرها مطار دبي الدولي لشركات الطيران والمسافرين، تساهم في تحقيق هذه الإنجازات وتجعلنا متفائلين بتحقيق توقعاتنا، وهي أن يصل عدد المسافرين عبر المطار خلال العام الحالي إلى نحو 18 مليون مسافر في نهاية العام". يُذكر أن دائرة الطيران المدني، تستثمر نحو 15 مليار درهم في أضخم مشروع توسعة في تاريخ المطار، من المفترض إنجازه في العام 2006. وسترتفع الطاقة الاستيعابية للمطار مع إنجاز هذا المشروع العملاق إلى 70 مليون مسافر سنوياً، مقارنة مع 25 مليوناً في الوقت الحالي.

طيران الخليج: نمو ملحوظ

حققت "طيران الخليج" أرقاماً مرتفعة في عدد المسافرين على متن طائراتها، فقد تجاوز النمو لشهر تموز/يوليو ما كان متوقعاً فسجّل زيادة بلغت 12,6 في المئة.

وحقّق قطاع الشحن في الشركة خلال تموز/يوليو الماضي نمواً قوياً، بزيادة فاقت 6,8 في المئة، عن الفترة نفسها من العام الماضي، إذ تمّ نقل ما يزيد على 9,5 ملايين طن، باستثناء شحنات البريد التي نمت أيضاً بنسبة 200 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي.

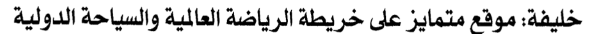
وقال **جيمس هوغن**، الرئيس التنفيذي لـ"طيران الخليج": "شهد هذا العام تحدّياً لقطاع شركات الطيران حيث أثرت، الحرب في العراق وأزمة سارس على أعداد مسافرينا وكذلك أثّرت على ثقة العملاء. إلاّ أن آخر الأرقام أظهرت أننا تمكنّا من التغلّب على الأزمة، وهي تدلّ أيضاً على استعادة الثقة في قطاع شركات الطيران وطيران الخليج".

وقال: "تظهر أيضاً أعداد المسافرين المتزايدة أن ستراتيجيتنا الهادفة إلى تلبية احتياجات قطاعات السوق من المنتجات والخدمات المصمّمة خصيصاً وفقاً لمتطلبات العملاء تحقق نتائج طيبة".

وأضاف: "وفيما يستمر النمو في الدرجات المتميّزة حيث يستجيب مسافرو الدرجة الأولى ودرجة رجال الأعمال للعناية الشخصية الممتازة والاختيار المتزايد على المقصورات المتميّزة، فإننا نشهد الظاهرة نفسها في الحجوزات لمسافر الخليج وهي شركة الطيران التابعة لطيران الخليج والتي تقدّم خدمة متكاملة ومخصّصة بالكامل للدرجة السياحية وتقوم بتسيير رحلاتها من مقرها في أبو ظبي".

البحرين تستضيف "الفورمولا واحد" العام 2004

الشيخ فواز بن محمد آل خليفة



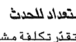
خليفة: موقع متمايز على خريطة الرياضة العالمية والسياحة الدولية

استضافة البحرين لإحدى جولات بطولة العالم في سباقات "الفورمولا واحد" للعام 2004، أبعد من حدث رياضي محض. فجائزة البحرين الكبرى المدرجة على روزنامة بطولة العالم تعزز حضور البحرين على الخريطة العالمية، ما يدعم نهضتها الاقتصادية والسياحية. فالفكرة التي انطلقت منذ نحو 5 أعوام بدأت تشق طريقها إلى التنفيذ إلى درجة أن الإنشاءات وأعمال البناء تتقدم بنسبة 3 في المئة على الخطة الموضوعة. ومن المتوقّع إنجاز حلبة السباق في 7 آذار/ مارس 2004. وفي موازاة ذلك، يتم العمل على توفير افضل الخدمات سواء في الإقامة أو السفر أو الحجوزات السياحية والفندقية.

في الفكرة

تعود فكرة استضافة البحرين لإحدى جولات بطولة العالم لسباقات "الفورمولا واحد" إلى 5 اعوام. ويوضح رئيس المؤسسة العامة للشباب والرياضة ورئيس مجلس إدارة شركة حلبة البحرين لسباق السيارات الشيخ **فواز بن محمد آل خليفة** ان "فكرة الاستضافة بدأت لدى ولي العهد ورئيس المجلس الاعلى للشباب والرياضة الشيخ **سلمان بن حمد آل خليفة** الذي حرص ان يرى المشروع النور وان تتبلور الفكرة وان يتم تسخير كافة الامكانيات لتنفيذه. وهذا الطموح الكبير لم يأت من فراغ، فالبحرين لديها تاريخ عريق في رياضة السيارات على المستوى العربي ككل وذلك لاكثر من نصف قرن". وتابع "هذا الحدث سيضع البحرين في موقع متمايز على خريطة الرياضة العالمية والسياحة الدولية بعد ان حظيت بمكانة خاصة في العديد من المجالات. ونحن نتطلع لان يكون هذا الحدث بداية لنهضة عربية في مجال الرياضات الدولية".

وعن الأسباب التي تقف وراء اختيار الاتحاد الدولي للبحرين، يقول **خليفة** "جميع البلدان تستأهل إنشاء حلبات لاستضافة سباقات "الفورمولا واحد". وفي الواقع تقدمت الصين وتركيا والمكسيك وغيرها من البلدان للفوز باستضافة هذا السباق، إلا أن الاختيار وقع على البحرين نظراً للمواصفات المتوافرة. كما أن قرار الاتحاد الدولي للسيارات استند إلى نظرة تجارية على اعتبار أن نسبة مشاهدة هذه السباقات وصلت إلى 63 في المئة في آسيا. وبناءً عليه، تقرر أن يكون هناك مسابقتان واحدة في الصين والأخرى في البحرين".



الاستعداد للحدث

تقدّر تكلفة مشروع حلبة البحرين الدولية للسباقات بنحو 150 مليون دولار. وقد باشرت شركة "تيليكه" العالمية وشركة "سيباركو البحرين" تشييد الحلبة على ارض تبلغ مساحتها 1,7 مليون متر مربع. وتتعاون شركة "سيباركو البحرين" مع شركة "دبليو سي تي" الماليزية للهندسة والتي قامت بإنشاء حلبة "الفورمولا واحد" في كوالالمبور. وبالنسبة للاستعدادات التي تقوم بها البحرين في سبيل تدشين هذا المشروع، يشير **خليفة** إلى أن "المهندس الألماني **هيرمان تيلكيه** قام بتصميم حلبة البحرين الدولية لسباق السيارات.

وتعكف شركة "سيباركو" على تنفيذ المشروع بأكثر من 1400 مهندس، كما تنفّذ حكومة البحرين العديد من مشاريع البنية التحتية المساندة للمشروع وتشمل إنشاء العديد من الطرق والجسور العلوية".

ويشمل مشروع حلبة البحرين الدولية للسباقات 5 حلبات مختلفة، اضافة إلى برج دائري لكبار الضيوف مؤلف من 9 طوابق. كما تستوعب الحلبة 50 الف متفرج فضلاً عن ميدان معدّة خصيصاً لتستوعب 18 فريقاً عالمياً ومركزاً طبياً آخر للبث التلفزيوني وأنفاقاً تحت الحلبة لتنقل المشاة والآليات وغيرها من التجهيزات.

خليفة يشدد على انه "ستقدم تسهيلات للجمهور لتشجيعه على الحضور سواء كانت في الإقامة أو الحجوزات الفندقية والسياحية".

ويعتبر **خليفة** أن "البلدان العربية تشكل ميداناً بديهياً لامتداد نشاطات رياضة "الفورمولا واحد" في المستقبل استناداً إلى أن أسواقها تدخل في صلب ستراتيجية مبيعات شركات السيارات الكبرى في العالم. فالمعدل الزمني لاستبدال المستهلكين لسياراتهم لا يتجاوز 3 أعوام، كما أن الأسواق الإعلانية للمنتوجات العالمية تتطلع إلى ميدان مناسب".

وعن المشاريع الأخرى التي تتولاها المؤسسة العامة للشباب والرياضة، يقول **خليفة**: "حالياً يتم إنشاء 6 أندية نموذجية في مختلف محافظات البحرين، إضافة إلى المدن الرياضية مثل مدينة شيخ عيسى الرياضية التي من المتوقع إنجازها في غضون 2 إلى 3 سنوات، كما يتم استكمال وتحديث المنشآت الرياضية القائمة استعداداً لاستقبال بطولات رياضية إقليمية ودولية". ■



كاديلاك: نجمة سينمائية



شاركت سيارتا "سي تي اس سيدان" و"إسكاليد إي اكس تي" من مجموعة كاديلاك في تصوير مشاهد البطولة في مطاردة بالسيارات في فيلم "ماتريكس ريلودد"، والتي تعتبر من الأهم في تاريخ السينما العالمية.

وعلى الرغم من ظهور كاديلاك في أكثر من 100 فيلم خلال السنوات المئة الماضية، لكن هذه المرة الأولى التي توظف فيها كاديلاك استثماراً استراتيجياً في فيلم رئيسي. وتتناسب فرصة لعب دور مهم في الفيلم مع خطط الترويج الستراتيجية لدى كاديلاك والتي تهدف إلى إبراز منتجاتها الجديدة في أماكن غير متوقعة.

المدير الإقليمي في كاديلاك **فادي غصن** اعتبر أن "فيلم ماتريكس ريلودد يوفّر منصة غير متوقعة لكاديلاك وتمنح متابعي الأفلام فرصة رؤية السيارات وهي تقوم بأدوار قوية بطريقة دراماتيكية، وهذه الخصائص تنسجم مع اتجاه كاديلاك نحو الابتكار والقيام بالأمور بطريقة مختلفة وغير متوقعة".

لاند روفر تحتفل بنجاح G4

احتفلت لاندروفر الشرق الأوسط وأفريقيا بنجاح تحدّي G4 العالمي الذي كان انطلق من نيويورك في 30 آذار/ مارس 2003. وبهذه المناسبة، ستقوم الشركة باستيراد 40 سيارة G4 "ليمتد اديشن" Limited Edition من أجل تسويقها في المنطقة.



وقد جرى تحدّي G4 على 4 مراحل زمنية واستخدمت فيه طرازات لاندروفر الأربعة: "رينج روفر"، "ديسكوفري"، "ديفندر"، و"فريلاندر"، فتمّ اختبار مدى فعالية هذه السيارات في أقسى التضاريس وأصعب ظروف القيادة. وفي هذا الصدد، قال مدير التسويق الاقليمي لـ"جاكوار" و"لاندروفر" الشرق الأوسط وأفريقيا **مروان الحلبي**: "لا شك أن هذا التحدّي اثبات جديد على استمرارية لاندروفر في الانطلاق الى آفاق جديدة. ويعود النجاح الكبير الذي تحقق الى الأداء القياسي والقدرات المنوّعة والكبيرة لسيارات لاند روفر في التعامل مع أقسى التضاريس في مختلف بقاع العالم".

أما سيارات G4 ليمتد اديشن وعلى الرغم من تشابهها بشكل عام مع سيارات لاندروفر المتوفّرة في معارض الوكلاء، إلا أنها تحتوي على مزايا وأكسسوارات اضافية تشمل معدات اختيارية خاصة بالرحلات، الأمر الذي يمكّن السيارة وطاقمها من التأقلم مع التحدّيات والصعوبات التي تفرضها الطرق.

أودي ايه 8 لنقل كبار المسؤولين

تمّ استخدام 12 سيارة من طراز أودي ايه 8 لنقل كبار الشخصيات التي شاركت في منتدى الاقتصاد العالمي الذي استضافته الأردن مؤخراً. وكانت سيارة أودي ايه 8 التي تجسد الفخامة والقوة والأداء العالي، الخيار المثالي لنقل كبار الشخصيات من وإلى مقرّ اجتماعات القمة في البحر الميت.

وخدمة "ليموزين" من أودي مسؤولة عن نقل السياسيين والعائلات الملكية وكبار مسؤولي الاقتصاد خلال أكبر الأحداث في العالم. وكانت إحدى آخر تلك الأحداث في براغ عاصمة التشيك حيث كانت أودي ايه 8 الناقل الرسمي للمشاركين في قمة حلف شمال الأطلسي، وأيضاً خلال قمة الاتحاد الأوروبي في كانون الأول/ ديسمبر الماضي في كوبنهاغن.

كما ستكون أودي ايه 8 الناقل الرسمي لاجتماعات محافظي البنك الدولي وصندوق النقد الدولي التي تعقد خلال أيلول/ سبتمبر 2003 في دبي. وستضع أودي 250 سيارة في تصرف المنظمين لنقل كبار الشخصيات المشاركة.

إلى ذلك، وقّعت "أودي" عقد شراكة مع نادي ريال مدريد الاسباني لكرة القدم، لتكون الناقل الرسمي لهذا الفريق الذي توّج قبل فترة بطلاً لاسبانيا.

من جهة أخرى، سيحصل المستهلكون في منطقة الشرق الأوسط على فرص الفوز بسيارة أودي "أيه 4 كابريوليه" من خلال الحملة المشتركة بين "أودي الشرق الأوسط" ومعجون الأسنان "كلوز آب". فقد انطلقت هذه الحملة الترويجية في: قطر، عمان، البحرين، الإمارات والكويت، ومن المتوقع أن تنطلق في السعودية خلال شهر أيلول/ سبتمبر المقبل.

سيارة أودي "ايه 4 كابريوليه" تتمتّع بديناميكية وشخصية وتكنولوجيا من أعلى المستويات والمعايير. وتتمتّع بسقف يعمل بنظام هيدروليكي كهربائي ويوفّر عزلاً تاماً للصوت من الخارج، علماً بأن طول السيارة يبلغ 4,57 أمتار وعرضها 1,77 متر. وسيارة أودي "ايه 4 كابريوليه" مزوّدة بجهاز تعليق مصنوع من الألمينيوم المبني على أساس تصميم اكسل الخاص بالجيل الجديد من سيارة ايه 4، كما أن مستوى السلامة في هذه السيارة عال بفضل بنية الهيكل القاسية.



أثناء الإعلان عن عقد الشراكة مع نادي ريال مدريد





راندي أورتيز يقدم جائزة إلى الشيخ عبدالله بن فهد الكريديس بحضور عدد من مسؤولي فورد

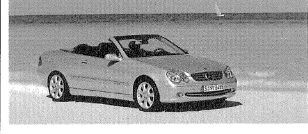
كراون فكتوريا: طراز مئوية فورد

كشفت شركة فورد الشرق الأوسط وشركة توكيلات الجزيرة، وكلاء فورد ولينكولن في السعودية، النقاب عن أحدث طرازات فورد وأكثرها شعبية ضمن فئة سيارات الصالون كبيرة الحجم في أسواق دول الخليج.

ويتزامن طرح سيارة كراون فيكتوريا 2003 "طراز مئوية فورد"، المجهّز بقاعدة عجلات أطول، مع احتفالات شركة فورد بذكرى مرور مئة عام على تأسيسها. وكانت شركة توكيلات الجزيرة قد نالت لقب أكبر موزّع لسيارات كراون فيكتوريا في العالم وذلك لست سنوات متتالية، كما احتفلت الشركة مؤخراً ببيع 50 ألف سيارة كراون فيكتوريا في السعودية.

الرئيس التنفيذي والمدير العام لقسم عمليات الأسواق العالمية المباشرة التابع لشركة فورد للسيارات **راندي أورتيز** أثنى على النتائج التي حققتها فورد في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي والتي شهدت ارتفاعاً في نسبة المبيعات خلال الربع الأول من العام الحالي بلغ 21 في المئة مقارنة بالفترة ذاتها من العام الماضي. بدوره، قال رئيس شركة توكيلات الجزيرة للسيارات **الشيخ عبدالله بن فهد الكريديس**: "هناك تلازم واضح بين قصة نجاح فورد في المملكة من جهة، ومساهمة كراون فيكتوريا في مسيرة النجاح هذه من جهة أخرى".

"الإمارات للسيارات" تطلق مرسيدس "سي ال كيه"



طرحت شركة "الإمارات للسيارات"، الوكيل المعتمد لسيارات مرسيدس في أبو ظبي، سيارة مرسيدس بنز "سي ال كيه" CLK المكشوفة الجديدة وذلك في نادي الغولف في أبو ظبي.

وقال مدير عام شركة الإمارات للسيارات **ريتشارد شميتسكي**: "يشكل طرح هذا الطراز حدثاً فريداً للشركة التي لا تدخر جهداً لجلب أحدث طرازات مرسيدس بنز". أما مدير المبيعات والتسويق لمجموعة سيارات مرسيدس بنز في الشرق الأوسط **شتيفن باومان** فأعرب عن سروره لوصول الطراز المكشوف من فئة سي ال كيه كابروليه مباشرة إلى الشرق الأوسط بعد ظهورها لأول مرة في معرض جنيف للسيارات.

جديد BMW: فئة ثالثة مكشوفة وكوبيه

وصل العدد الأول من سيارات BMW الفئة الثالثة المكشوفة والكوبيه إلى منطقة الشرق الأوسط. وتظهر كل من BMW 330Ci كوبيه والمكشوفة كافة معاني القوة والأداء من خلال محرك بست أسطوانات ينتج قوة مقدارها 231 حصاناً. وللمرة الأولى يتوفّر في سيارة BMW 330Ci كوبيه ناقل الحركة اليدوي التسلسلي ذو الست سرعات SMG بشكل أساسي بينما يتوفّر بشكل اختياري في السيارة المكشوفة. ويمكّن ناقل السرعة SMG سائق السيارة من تغيير السرعات خلال جزء من الثانية باستخدام مفتاحين على عجلة القيادة. واعتبر المدير الإقليمي لمجموعة BMW الشرق الأوسط **روبرت بايلي ماكيوان** أن "سيارتي BMW الفئة الثالثة الكوبيه والمكشوفة معايير جديدة ضمن فئتهما في عالم السيارات". وقد أحدثت مجموعة BMW من خلال هاتين السيارتين ثورة في عالم السيارات باستخدامها تقنية الأضواء الأمامية الذكية التي تتميّز بقدرتها الخاصة على التكيّف مع انعطاف السيارة أثناء القيادة.



BMW الفئة السادسة كوبيه الجديدة

... وتكشف النقاب عن الفئة السادسة كوبيه الجديدة

تحتفل مجموعة بي أم دبليو بالاطلالة الأولى لسيارة الفئة السادسة كوبيه الجديدة خلال معرض فرانكفورت المزمع إقامته في شهر أيلول/ سبتمبر من العام الحالي، حيث من المتوقع وصول السيارة إلى الشرق الأوسط في ربيع 2004. وتتشابه BMW الفئة السادسة مع سيارة الفئة السابعة 745 Li لناحية محرّك "فالفوترونيك" المطوّر من 8 أسطوانات بقوة قصوى مقدارها 333 حصاناً. وتمنح مجموعة BMW السائقين عدداً من خيارات في ما يتعلق بناقل الحركة في سيارة الفئة السادسة كوبيه حيث تتوفّر بـ 3 أنواع هي: ناقل الحركة اليدوي والاوتوماتيكي الستروبتونيك أو اليدوي التسلسلي SMG؛ كما تم تجهيز السيارة الجديدة بإطارات مصمّمة كي تساعد السائق على مواصلة رحلته لمسافة معينة حتى بعد فراغها من الهواء.



"كاين": بورشه حقيقية

إن سيارة "كاين" هي بورشه حقيقية وأصيلة بكل معنى الكلمة، فهي تجمع ما بين تقنيات وخصائص السيارة متعددة الاستعمالات وديناميكيات وتصاميم السيارة الرياضية المتطورة وما بين النزعة التصميمية والأداء القوي.

تزخر بورشه كاين بالعديد من الأنظمة المتطوّرة والتجهيزات الذكية كنظام بورشه لإدارة الجر (PTM) ذي التأثيرات الحاسمة على القدرات الديناميكية للسيارة، إذ يقوم بتوجيه القوة بالكامل إما إلى العجلات الأمامية أو الخلفية حسب الظروف، كما أن نظام بورشه لإدارة التوازن والاستقرار (PSM) يجمع بين نظام التحكم في الجر ونظام منع الانزلاق، إضافة إلى ذلك، تتمتّع بورشه كاين بنظام "تبترونك اس" لنقل السرعات يدوياً إما عن طريق استخدام ذراع نقل الحركة أو عن طريق الأزرار الموجودة على كلا جانبي عجلة القيادة.

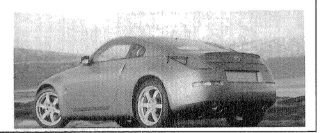
كذلك تتباهى بورشه بواحدة من أكثر المقصورات الداخلية راحة وجاذبية مقارنة بأي طراز بورشه آخر. أن أسعار بورشه متماثلة في مختلف أسواق المنطقة، ويبدأ سعر سيارة "كاين اس" في منطقة الشرق الأوسط من نحو 63 ألف دولار أميركي في حين يبدأ سعر "كاين توربو" من نحو 93 ألف دولار.

غصن يطرح في الخليج سيارة نيسان 350Z

قال الرئيس والمدير التنفيذي لشركة نيسان Nissan **كارلوس غصن** أن الشركة عازمة على زيادة مبيعاتها في الشرق الأوسط بنسبة 25 في المئة على الأقل ضمن خطة "نيسان 180".

قال ذلك **غصن** في دبي التي زارها ضمن جولة في المنطقة لمناسبة الذكرى الـ 70 لتأسيس الشركة.

وسيتمّ إطلاق سيارة 350Z في أسواق الخليج في أوائل العام المقبل، وستنضمّ هذه السيارة إلى مجموعة موديلات نيسان والتي تتكوّن من: "الصني"، "الماكسيما"، "الباترول"، "الباثفايندر"، و"نيسان بيك أب"، إضافة إلى سيارات إنفينيتي Q45 وQX4.



كارلوس غصن

وقال غصن: "إن سيارة 350Z الرياضية تمثّل الصفات التي تميّز جميع سيارات نيسان وهي متعة القيادة.. التصميم الجذّاب.. والتقنية المتطوّرة، إضافة إلى أعلى مواصفات السلامة".

ومنذ انضمامه إلى شركة نيسان في العام 1999، قام **غصن** بتحويل الشركة من أكبر شركة سيارات مدينة في العالم إلى شركة تحقق أعلى الأرباح التشغيلية بين مصنّعي السيارات العالميين، والتي بلغ الهامش التشغيلي لأرباحها 10،8 في المئة، كما تخلّصت شركة نيسان من صافي ديون السيارات، ومن دينها العام، محققة أيضاً أفضل النتائج المالية عالمياً، إضافة إلى إطلاق 12 موديلاً جديداً بالكامل في الأسواق العالمية.

وشرح **غصن** خطة "نيسان 180" وتهدف إلى:

1 – زيادة المبيعات مليون وحدة حول العالم.

2 – تحقيق هامش أرباح تشغيلي يبلغ 8 في المئة، ما يجعل "نيسان" على رأس قائمة الشركات المصنّعة للسيارات ربحية في العالم.

3– مجموع صافي ديون السيارات يصل إلى صفر.

هوندا سيتي 2004 في الشرق الأوسط

أطلقت شركة هوندا سيارة سيتي 2004 خلال احتفال في فندق رويال ميراج– دبي لتدشّن بذلك عصراً جديداً من الصداقة مع البيئة.

مدير عام هوندا الشرق الأوسط **يوكيو هوندا** أكّد أنه "بطرح طراز سيتي 2004، تقدّم هوندا للمستهلكين في المنطقة أسعاراً تنافسية على مستوى سيارات الفئة المتوسطة والفئة الصغيرة. ومن المتوقّع أن يعزز عرض هوندا سيتي مبيعات الشركة عن هذه الفئة بنحو 5 آلاف سيارة خلال السنة الأولى". وأضاف: "ومن خلال هوندا سيتي 2004، تمكّنت الشركة من حد انبعاث العادم بنسبة 90 في المئة أقل مما يشترطه قانون EURO II". وقد تمّ تصميم "سيتي 2004" استناداً إلى تقنية G-Force Control (التحكّم بقوة الجاذبية) للحفاظ على سلامة المقصورة من خلال التحكّم بقوة التصادم وامتصاصها.

أما مدير المبيعات في شركة المشاريع التجارية (الموزّع الحصري لهوندا في الامارات) **غاي ادموندز** فأشار إلى أن "مهندسي هوندا يؤكدون أن ما تمتاز به سيتي 2004 من أداء سلس وتصميم عملي سيؤمن لمالكي هذه السيارة سنوات عدة من الرضى والفخر".





كنوز الابتكار

كان للصحافة العربية موعد شيق في مركز ماركة ساعات "جيرار – بيريجو" Girard - Perregaux في سويسرا، هو لقاء امتزجت فيه المتعة مع الفائدة. وفي الحالتين كان الابتكار سيد الموقف وبدت لنا كنوزه في غير مجال.

البداية كانت مع **سيلفي رومو** Silvie Rumo مديرة الشركة وهي سيدة معروفة تضج بالنشاط والحيوية، وصلت إلى مركز الإدارة الرفيع، بعد عشر سنوات من المسؤولية في الإعلام والاتصالات. اسلوبها في اللغة الفرنسية يعتبر مدرسة أدبية بحد ذاته، فلغتها في منتهى الرهافة، حتى لو كانت تصف لك إطار ساعة أو سواراً. أما حبّها للعرب وللشرق فواضح وجليّ من خلال فهمها لهذه المنطقة وحرصها على المزيد من الفهم.

كان الاستقبال في فندق كبير، لم ولن نشهد في حياتنا فندقاً مثله. الغرفة الواسعة المطلّة مباشرة على بحيرة "نيو شاتيل"، عالم من التقنية المتطورة، من تقنية القرن الحادي والعشرين. الازرار هنا وهناك... كل شيء أوتوماتيكي... وعليك أن تكتشف باب الحمام، وحنفية المياه، والتصرف بالسرير، وتشغيل التلفزيون... وكل شيء؟

وبعد عشاء فاخر، وليل من الاكتشافات، التي كانت حديث الأصدقاء والصديقات من الصحافة، بدأ البرنامج، برنامج الزيارة.

الزيارة ضمت 4 مبانٍ... كل واحد تحفة في حد ذاته. فهنا إدارة "جيرار – بيريجو"، وهناك إدارة "جان ريشار"، وهي الماركة الثانية. هنا صناعة الأجهزة الدقيقة للساعة، من ذهب وبلاتين أو من فولاذ لا يصدأ. التصميم، والتنفيذ يتمان في مباني الشركة، لا حاجة لأحد آخر، ولا لخبرة شركة أخرى. كل العاملين والعاملات يرتدون ألبستهم البيضاء... وكل منهم جالس على كرسيه، وهو ينظر من خلال منظاره المكبّر عشرات أو مئات أو آلاف المرات، كي ينفّذ ما عليه تنفيذه... باعتباره حلقة من مئات حلقات تنفيذ هذه الآلة الصغيرة التي تسمى "الساعة" والتي لا يتصور أحد ما يتطلب صناعتها من جهد ومراحل وتعب وإرهاق... حتى تصل إلى معصم المرأة المرهفة أو رجل الأعمال الأنيق.

أما في المؤتمر الصحفي، فكان اللقاء مع رئيس الشركة وهو **لويجي ماكاوزو** Luigi Macawso الذي استعرض تطور أعمال "جيرار – بيريجو" و"جان ريشار"... اللتين تتقدمان خطوات جريئة إلى الأمام... يوماً بعد يوم، وعاماً بعد عام. وقد فُهم من حديثه أن سويسرا تترأسها ثلاث ماركات عالمية فقط (وإن كانت الأسماء تُعدّ بالعشرات)، إحداها "جيرار – بيريجو"، وأن 50 في المئة من إنتاج هذه الماركة، هو من موديلات فينتاج Vintage التي كانت قد ابتكرت العام 1945... وأعيدت إلى الوجود العام 1995... ومنذ ذلك الحين، والمجموعة تغنى بالموديلات المتعددة... والأسواق تطلب وتطالب بالمزيد والمزيد.. كما فهمنا أن أغلى ساعة طلبت من الشركة، وصل ثمنها إلى نحو 550 ألف دولار.

حفل الغداء تمّ كالعادة في جو من الثقافة والمرح... الثقافة لأن **رومو** تريد دوماً أن تعرف المزيد والمزيد عن الشرق الأوسط، وآثاره وعن العادات والتقاليد... والمرح لما تخلّل الغداء من حكايا وطرائف.

وأعقب ذلك الإطلاع على أحدث مبتكرات "جيرار – بيريجو" و"جان ريشار" من الساعات الفريدة الثمينة، والعيون تلاحقها وهي تنتقل من يد إلى يد، والإعجاب بادٍ على كافة وجوه الحاضرين، لما تتمتع به من جمال وجاذبية. ■

فورتشن بروموسفن: فادي سلامة رئيساً ومديراً عاماً



مكناس وسلامة يتوسطان أعضاء مجلس الإدارة

أعلنت شبكة فورتشن بروموسفن تعيين فادي سلامة رئيساً ومديراً عاماً تنفيذياً لها.

وقال رئيس مجلس الإدارة ومؤسس فورتشن بروموسفن أكرم مكناس، إثر قرار مجلس الإدارة الذي اتخذ بالإجماع: "طوال فترة عمله التي تمتد لاثني عشر عاماً مضت، أثبت فادي سلامة مدى إخلاصه لـ "فورتشن بروموسفن" والتزامه بدفعها إلى آفاق جديدة من النجاح من خلال شخصيته العملية ومستوى قدراته الرفيع إضافة إلى سعة الأفق وبعد النظر اللذين يتمتع بهما.

وناقش مجلس الإدارة التحديات التي تواجهها الصناعة الإعلانية والتسويق والسبل المثلى للتعامل مع هذه التحديات نيابة عن العملاء، وأشاد بالنتائج التي حققتها الشبكة، حيث اعتبرت الأولى في صناعة الإعلان في الشرق الأوسط. وفي هذا الصدد قال مكناس: "حازت الشبكة على التقدير والتكريم من مختلف الجهات وإنني على ثقة أنها ستستمر بهذا النهج تحت قيادة فادي سلامة وستستمر كذلك بالتوسع وتعزيز الفرص التسويقية الناجحة لعملائها في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا".

يُذكر أن فادي سلامة، الذي أكمل تعليمه الجامعي في جامعة أوتوا الكندية، انضم إلى شبكة فورتشن بروموسفن في العام 1991 بعد أن كان يعمل لشركة Publigraphics منذ العام 1980، ما يعني أن خبرته في مجال الإعلان والتسويق تزيد على 23 سنة شغل خلالها منصب المدير العام لشركة Publigraphics في المملكة العربية السعودية، ثم نائب الرئيس والمدير العام التنفيذي لشبكة فورتشن بروموسفن، إضافة إلى كونه عضواً في مجلس الإدارة.

بطولة "ركبي طيران الامارات"

على صعيد آخر عيّنت "طيران الإمارات"، شبكة فورتشن بروموسفن لإدارة بطولتها "للركبي سفنز" التي ستجري بين 3 و5 كانون الأول/ديسمبر المقبل في نادي دبي اكزايلز.

وقال جاري تشابمان، المدير العام لدائرة الإسناد والتطوير في طيران الإمارات: "شعرنا بالسرور البالغ لاختيارنا فورتشن بروموسفن لإدارة هذه البطولة نظراً لما تحظى به هذه الشبكة من بنية تحتية قوية وسمعة مرموقة وتواجد إقليمي كبير سيلعب دوراً مهماً في الترويج للفعالية وتسويقها، إضافة إلى قدرتها المميزة على تعزيز قيم البطولة والأفكار التي ستدعم نجاحها".

وقال دونال كيلالي، المدير العام التنفيذي لشبكة بروموسفن ويبر: "إننا فخورون بعلاقة العمل التي ستجمعنا مع طيران الإمارات في هذه الفعالية المهمة التي تعتبر من البطولات الرياضية الكبيرة في المنطقة والتي تستقطب إهتماماً محلياً وإقليمياً وعالمياً. ولا شك أن خبرتنا كبيرة في مجال إدارة الفعاليات الرياضية، ونحن نتطلع قدماً لبذل أقصى جهودنا واستخدام جميع مواردنا من أجل تعزيز نجاح هذه البطولة".

جديد تاغ هوير

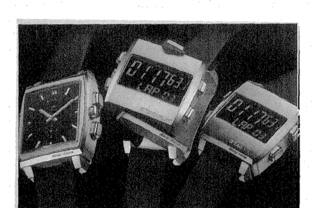
كشفت تاغ هوير، الشركة العالمية المتخصصة في صناعة الساعات الرياضية الراقية، عن أحدث مفاهيمها المبتكرة في عالم صناعة الساعات، وذلك من خلال نموذج أولي للساعة "موناكو سيكستي ناين" Monaco Sixty Nine.

وجاء تصميم تاغ هوير لساعة "موناكو سيكستي ناين" لتحمل رؤية ومفهوماً جديدين من خلال ما تتمتع به من إبتكارات فريدة. وقد تمثل ذلك في إبتكارين رئيسيين هما المحافظة على الأصالة من خلال شكل الساعة الذي جاء صريحاً واضح المعالم ومناقضاً لما هو متبع ومتعارف عليه في طراز ساعات الكرونوغراف، فيما جاء الإبتكار الثاني معبراً ومرتبطاً بالبراعة التقنية، التي جعلت من الممكن الجمع بين مينا ساعة موناكو بشكلها الكلاسيكي وميناً رقمي كرونوغراف، وذلك داخل علبة واحدة للساعة.



ساعة اوتافيا 2003

وكانت تاغ هوير، أطلقت في وقت سابق أحدث ساعاتها الكلاسيكية "أوتافيا" "Autavia"، التي يتألف إسمها من المقطعين الأوليين لكلمتي "أوتوموبيل" و"أفياشن".



نموذج اولي لساعة موناكو سيكستي ناين

وجاء تصميم الساعة متسماً بالرزانة من خلال السوار المصنوع من الفولاذ، الذي تميّز بجرأة التصميم مع الحفاظ على الوقار في الوقت نفسه، ويعدّ ذلك الأول من نوعه في مجموعة الساعات الكلاسيكية ولكنه أصبح الخيار النهائي. وتكمن قوة ساعة أوتافيا في آلية الحركة الأوتوماتيكية كاليبر 11 من تاغ هوير، حيث توفّر هذه الحركة الإعتمادية المطلقة، فيما تضمّ الحافة العلوية الثابتة للساعة تاكوميتر لقياس سرعة الدوران.

بياجيه إمبرايدور ريتروغراد



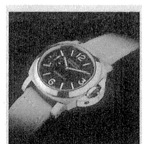
أكثر ما تعتبره بياجيه ممثلاً راقياً وواضحاً لحركاتها الميكانيكية هي مجموعة إمبرايدور التي أضافت إليها مؤخراً وظيفة الثواني التراجعية المميزة والبارعة.

تكمن قيمة هذه الوظيفة في الطريق المميز الذي يعتمده عقرب الثواني. ففي كل 30 ثانية، يقفز هذا العقرب التراجعي بصورة مفاجئة بسرعة وبدقة من موقع الـ30 وحتى الصفر مختصراً بذلك مباشرة مجرى السير نحو الأمام.

ظهر عقرب الثواني التراجعي لدى ساعة بياجيه إمبرايدور داخل نافذة إتخذت شكل مروحة مزخرفة عند مؤشر الساعة الـ12. وبهدف إعطاء المينا توازناً فنياً مرضياً، خلقت في الجهة المقابلة نافذة مستديرة كبيرة للتاريخ ما أضفى على هذه الساعة الفاخرة لمسة إضافية من التمايز.

ساعة بياجيه إمبرايدور، التي أعيد إطلاقها في العام 2000، تمّ استيحاؤها من طراز قديم يعود للعام 1958. وكبرهان على إرث الدار الغني، تتمحور رسالة إمبرايدور حول إحتضان الحركات الأشد تعقيداً التي تخرج من مصانع بياجيه الحرفية العريقة. علبة إمبرايدور ريتروغراد المشغولة حصرياً بالذهب الأبيض أو الزهري في إنحناءات مميزة وواضحة، تحمل خلفيتها شعار الدار الخاص بإبتكارات بياجيه. سوارها المشغول بجلد التمساح يأتي أزرق اللون مع طراز الذهب الزهري وأسود مع طراز الذهب الأبيض.

لومينور مارينا تانتاليوم من بانيراي



قدمت مؤخراً، أوفيسين بانيراي، ساعتها الجديدة لومينور مارينا تانتاليوم 44 مم.

ويعتبر استعمال التانتاليوم تحدياً تقنياً تحملت أوفيسين بانيراي نتائجه في سبيل المحافظة على عراقتها، حيث يمتاز هذا المعدن بخصائص غير طبيعية تشمل مقاومة فائقة للتآكل، كما يمتاز بخلوّه التام من أي مسببات للحساسية. لذا تؤكد ساعة لومينور مارينا تانتاليوم 44 مم نفسها كقطعة استثنائية، حيث كل خصائص المعدن فيها مميزة بلونها الأزرق الخفيف الرمادي.

وتأتي هذه الساعة مع حزام من الجلد مع مشبك من التانتاليوم، إضافة إلى حزام آخر من المطاط.

مركز دبي للمعادن والسلع

أعرب قطاع الذهب والمجوهرات في تركيا عن اهتمامه بافتتاح قاعدة لعملياته في دبي، في أعقاب جولة إلى اسطنبول قام بها وفد من مركز دبي للمعادن والسلع، ضمّ **توفيق عبد الله** الرئيس التنفيذي، **ديفيد روتلدج** المدير التنفيذي للسلع، وغيتي رباني مسؤولة تطوير الأعمال.

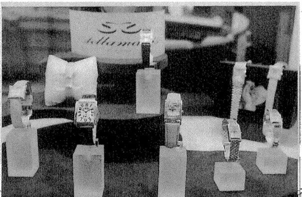
وعقد الوفد في اسطنبول لقاءات عدة مع ممثلين عن قطاعات الذهب والمجوهرات قال على إثرها **عبد الله**: "كانت زيارتنا إلى اسطنبول مشجعة للغاية وتلقينا إشارات واضحة من شركات عدة أعربت عن رغبتها في إنشاء قاعدة لعملياتها في دبي. ومن الواضح أن هناك طلباً متنامياً في تركيا على مجموعة الخدمات الفريدة التي يقدمها مركز دبي للمعادن والسلع".

نظّم الوفد لقاء استقطب أكثر من 60 شركة تضمّنت مؤسسات رائدة في قطاع الذهب والمجوهرات في تركيا، وأجريت له لقاءات إعلامية عديدة. كما قام بزيارة إلى مدينة المجوهرات وتبادل الذهب في اسطنبول.



من اليسار: غيتي رباني، توفيق عبد الله، وديفيد روتلدج

"إيه آر واي" تطرح تشكيلة من الساعات الثمينة



أعلن مجمّع الذهب والألماس في دبي، عن طرح شركة "إيه آر واي للمجوهرات" تشكيلة من الساعات الثمينة لأشهر المصممين العالميين.

وقال **منان ديساي**، مدير مركز الذهب والألماس: "ستضفي مجموعة "إيه آر واي" الجديدة المزيد من التميّز والتفرّد على المجمع وتعزّز مساعينا الرامية إلى توفير خيارات أوسع لعملائنا. ونحن على ثقة بأن تصاميم "ستيلاماريس" المبتكرة التي صاغتها أنامل أمهر صنّاع الساعات في العالم ستأسر قلوب محبي الموضة من عملائنا".

وتضمّ المجموعة الجديدة، 9 موديلات من الساعات النسائية وفئتين رئيسيتين، الأولى مرصّعة بالألماس والثانية عادية. وتأتي الساعات الجديدة مزوّدة بسوار من الذهب أو الجلد بألوان تضفي المزيد من الرونق على المظهر الأنيق والعصري لمرتديها.

نوكيا : 3 ألعاب جديدة من THQ Wireless

أعلنت شركة THQ Wireless المتخصصة في إنتاج الألعاب الإلكترونية، عن تعاونها مع نوكيا لإنتاج العاب لمنصة العاب نوكيا الجديدة الجوالة N-Gaget (TM)، حيث سيتم إنتاج ثلاثة من أشهر ألعاب THQ وهي MotoGP (TM)، "MLBPA Players Choice Baseball" و Red Faction(R) والتي ستكون متوافرة في الأسواق مع بدء طرح منصة ألعاب نوكيا.

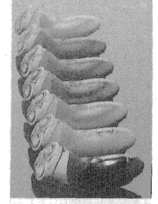
وستطرح هذه الألعاب على شكل كروت ذاكرة تشمل مزايا إضافية مثل خاصية اللعب عن بعد باستخدام تقنية بلوتوث إضافة إلى مزايا أخرى قابلة للتنزيل والتحميل.

فيليبس: مجموعة كاملة من آلات الحلاقة

أطلقت شركة فيليبس مجموعتي فيليشيف ميكرو بلاس وفيليشيف سوبر ريفلكس، لتقدم للرجال في الشرق الأوسط مجموعة كاملة من آلات الحلاقة التي تتناسب مع متطلباتهم.

ويمكن للمستهلكين أن يختاروا الطراز الذي يتناسب مع وجههم، طريقة حياتهم وميزانتيهم، بدءاً من الآلات المبتكرة بالأسعار المعتدلة وصولاً إلى الآلات المتميزة مثل فيليشيف سنسوتك التي كانت من خيار العميل السري الشهير **جيمس بوند** في فيلم Die Another Day نظراً لوجود 9 وضعيات مختلفة للتحكم بالراحة الشخصية لمختلف أنواع البشرة.

وقال **لويس حكيم** مدير التسويق: "بما أن لا وجود لوجهين متشابهين، فلذلك توفّر فيليبس مجموعة متكاملة من الآلات الكهربائية تتناسب مع مختلف أنواع البشرات والمتطلبات



الشخصية. فتتوفر للشباب الذين يحلقون لأول مرّة طرازات عدّة للإختيار وفي الوقت نفسه ستناسب فيليشيف الرجل الذوّاق الذي يريد آلة حلاقة تتمتع بمعايير تحكم تتناسب مع متطلباته".

توفّر مجموعة فيليشيف ميكرو بلاس 3 رؤوس مايكرو بلاس اضافة إلى تقنية خاصة تعرف بـ"ميكرو غروف" التي تقرّب البشرة إلى الشفرات لتحلق أقصر الشعيرات.

وتقدّم مجموعة فيليشيف سوبر ريفلكس نظاماً فريداً ثلاثي الأبعاد يتكيّف مع تفاصيل الوجه، ما يؤمن حلاقة أقرب وأنعم حتى في المناطق التي يصعب الوصول إليها.

مركزا "ميركاتو" و"تاون سنتر" يشاركان في مفاجآت صيف دبي



في إطار مشاركتهما في مفاجآت صيف دبي 2003، قدم مركزا "ميركاتو" و"تاون سنتر" سلسلة من النشاطات المسلّية لكافة أفراد العائلة، ولا سيّما الأطفال، وقدّما عروضاً خاصة وحملات ترويجية عدة.

وقالت **ريبيكا أرنولد**، مديرة التسويق: "لقد صممنا نشاطات فريدة وجديدة مكنت زوّارنا من الاستمتاع بتجربة مختلفة كلّ أسبوع. وكالعادة، أضاف مركزا "تاون سنتر" و"ميركاتو" سحرهما الخاص على مهرجان مفاجآت دبي لفصل الصيف. ومن بين النشاطات المهمة التي خطّطنا لها مجموعة من العروض الخاصة والاستثنائية في عددٍ من محلاتنا التجارية، بحيث تسنّى للجميع شراء أفضل الماركات والمنتجات، لا بل الاستفادة من أسعارٍ لا تُضاهى!".

"امداد" وكيلاً حصرياً لـ "السعودية لأنابيب الفولاذ" في الإمارات


حسن علي درويش

وقّعت شركة إمداد، الرائدة في تقديم الحلول التقنية لحلول الطاقة، عقد شراكة مع الشركة السعودية لأنابيب الفولاذ، باتت بموجبه "امداد" الوكيل الحصري للشركة السعودية في دولة الإمارات العربية المتحدة.

وقال نائب رئيس "إمداد" **حسن علي درويش**: "تعكس هذه الشراكة الجديدة مع الشركة السعودية لأنابيب الفولاذ توجّهاتنا المستقبلية الاستثمارية التي نأمل أن تتطور وتصبح أكثر فاعلية في أسواق المملكة العربية السعودية في المستقبل القريب".

روتانا تطلق قناة الموسيقى

أطلقت شركة روتانا للصوتيات والمرئيات، في أول تموز / يوليو الماضي، قناتها الفضائية للموسيقى.

وتهدف هذه القناة إلى بث إنتاج الأغنية العربية لجميع فناني روتانا من جميع أنحاء العالم. كما ستبث القناة مختارات من إنتاج الشركات الأخرى كعرض أول للفيديو كليب. وتملك القناة أيضاً الحقوق الحصرية لبث ونقل أفضل المهرجانات العربية مثل مهرجان قرطاج وغيره.

وحرص الأمير **الوليد بن طلال**، الذي يملك شركة روتانا للصوتيات والمرئيات، أن تكون قناة روتانا الفضائية مفتوحة وغير مشفّرة، وذلك لتعزيز وتطوير العلاقة مع المشاهدين. وستبث القناة على مدار 24 ساعة يومياً لتغطي المنطقة العربية بأكملها، والقارة الأوروبية، ومناطق عالمية أخرى، من خلال تواجدها على قمرين صناعيين يغطيان رقعة جغرافية واسعة من العالم وهما نايل سات المصري NileSat، وهوت بيرد الأوروبي HotBird، وقريباً ستبث على C band عبر آراب سات Arab Sat.

وتمتلك قناة روتانا الفضائية مكتبة غنية للفيديو كليب والحفلات الغنائية في العالم العربي، وتشتمل هذه المكتبة على أكثر من 800 أغنية حصرية، و2500 أغنية فيديو كليب، و4500 أغنية حفلات ومهرجانات حصرية.



الأمير الوليد بن طلال مع فريق روتانا الفضائية

تعيينات جديدة في "طيران الخليج"

أعلنت "طيران الخليج" إعادة تنظيم قسم المبيعات لديها، فجرى تقسيم السوق إلى أربع مناطق إقليمية، عُيّن على كل منها مدير عام إقليمي يعمل تحت إشراف رئيس فريق المبيعات العالمي.

وفي هذا الإطار أعلنت الشركة تعيين **داني بارانجر** رئيساً لفريق المبيعات العالمي. وهو يتمتع بسجل حافل من الخبرة في مجال إدارة فرق المبيعات ونمو الإيرادات، اكتسبها من عمله لدى مجموعات عالمية رائدة بينها مجموعة فنادق انتركونتيننتال.

وفي الإطار نفسه، جرى تعيين **علي مرتضى** مديراً عاماً إقليمياً لمنطقة آسيا والمحيط الهادي التي تشمل شبه القارة الهندية، الفيليبين، هونغ كونغ، تايلاند، أندونيسيا، ماليزيا واوستراليا. وكان **مرتضى** يشغل قبل ذلك منصب مدير عام الشركة في دول مجلس التعاون والشرق الأوسط.

كما أعلنت "طيران الخليج" ترقية **محفوظ الحارثي** من مسؤولية مدير عام الإمارات إلى منصب المدير العام الإقليمي للمنطقة التي تشمل البحرين وأبو ظبي وسلطنة عمان وقطر.

وعيّنت، أيضاً، **عبد الملك الساعي**، مديراً عاماً إقليمياً لمنطقة الشرق الأوسط بعد أن كان يشغل مسؤولية مدير عام البحرين، وقد عيّن في هذا المنصب **عبدالله القناطي**.

وسيواصل **روبير ميدلتون** مهام عمله كمسؤول عن أوروبا وأفريقيا والأميركيتين.

فيسكو 2000 حملة لترويج زيوت (BP)

تبذل فيسكو 2000، أكثر زيوت المحركات العالمية شهرة وانتشاراً في منطقة الخليج جهوداً حثيثة لإعادة تحديد هويتها. فبعد إطلاق علامة (BP) التجارية الجديدة قبل ثلاث سنوات، تسعى فيسكو إلى إعادة اكتشاف هويتها ضمن إطار العلامة التجارية (B P Helios).

وسيقوم خلال الأسابيع المقبلة فريق عمل خاص يرتدي زياً مميزاً يحمل علامة (BP) التجارية وسيارات تحمل العلامة نفسها، بجولات في جميع أرجاء الإمارات العربية المتحدة والكويت وعمان لتوزيع منتجات فيسكو التي تحمل علامتها التجارية الجديدة على المحلات. ولأول مرة، سيستخدم مع هذه الفئة من المنتجات ملصقات شفافة وبعض وسائل لصق العلامات الجديدة داخل المحلات وخارجها.

وتعليقاً على إطلالة (BP) الجديدة يقول **جيرمي بوين**، مدير عام قسم الزيوت في الشركة، ان فيسكو (BP) منتج مبتكر يلائم البيئة ويلتزم بحمايتها. تبحث الشركة بدأب على وسائل التحسين وتصب جلّ اهتمامها أولاً، وقبل كل شيء على الأداء، وهي عازمة تماماً على الوفاء بجميع ما تتعهد به لكافة المتعاملين معها".



جون كريغ

عينته شركة بوينغ الأميركية نائب رئيس إقليمي للشرق الأوسط مع التركيز على أسواق دول الخليج العربي.

يتولى **كريغ** تنسيق جميع أعمال بوينغ وأنشطتها في عدد من الدول في المنطقة، وسيكون مقر عمله في دولة الإمارات العربية المتحدة، فيما سيكون للشركة مكتب تمثيلي في السعودية.

كورادي كونسيكاو

أوكلت إليها إدارة فندق الريتز–كارلتون في البحرين مهمة إعادة تنظيم عمليات البيع والتسويق وإدارة كل خدمات الحفلات والمؤتمرات في الفندق.

تتمتّع **كورا** بأكثر من عشر سنوات من الخبرة في قطاع الفنادق، حيث شغلت سابقاً منصب المدير الإقليمي للمبيعات في شركة فنادق الريتز–كارلتون في بوسطن.

ارك كونولي

عين نائباً لرئيس مبيعات الإعلان وتنمية المشاريع الجديدة في شركة "غلف دي تي أتش"، التي تملك وتدير شبكة شوتايم.

وعمل **كونولي** سابقاً في شبكة "أم تي في" أوروبا، وشبكة "بي سكاي بي" التلفزيونية.

إيدي معلوف

عُيّن رئيساً لقسم ألعاب الهاتف النقال في شركة نوكيا الشرق الأوسط.

وكان **معلوف** يشغل منصب مدير التسويق في الشركة، وسيتولى من خلال منصبه الجديد مسؤولية ترسيخ تواجد Nokia N-Gage، الذي سيطلق في وقت لاحق من هذا العام، ومنتجات ألعاب الهاتف النقال في أسواق المنطقة.

وعمل **معلوف** لأكثر من 10 سنوات في مجال العلاقات التسويقية. ويحمل شهادة بكالوريوس في الإعلانات والتسويق، وأخرى في الصحافة المصورة ودرجة ماجستير في التسويق الدولي.

جولت مينيسي



عُيّن مديراً للتسويق في الشرق الأوسط، في شركة نوكيا الشرق الأوسط، خلفاً لـ **إيدي معلوف**.

وعمل **مينيسي** مع نوكيا منذ أكثر من 6 سنوات في مجال المبيعات والتسويق، كان آخرها في نوكيا المجر. وسيكون دوره في نوكيا الشرق الأوسط إدارة توجهات الشركة من خلال تطوير ستراتيجي في حملات التسويق والإعلان.

آندي جاوثورب

عيّنته شركة بريمر أوتوموتيف غروب (PAG) مديراً إقليمياً لـ "لاندروفر" و"جاغوار" في الشرق الأوسط وأفريقيا بعد ضم هاتين الفئتين في إدارة إقليمية واحدة.

تخرّج **جاوثورب** من جامعة أكسفورد، ويمتلك خبرة طويلة (10 سنوات) في شركة لاندروفر.

شيلا كور

عيّنتها شركة مانينغ سالفيج أند لي MS&L، إحدى أكبر شركات العلاقات العامة العالمية التي تعمل في المنطقة، مديرة تنفيذية لمكاتبها في دبي، خلفاً للمدير السابق **إدي رزق**.

وكانت **كور**، وهي سنغافورية تبلغ من العمر 34 عاماً، انضمت إلى الشركة في حزيران / يونيو 2001 كمدير تنفيذي مساعد، ولعبت دوراً رئيسياً في ترسيخ عمل الشركة وتطوير أعمالها.

نوفل الجوراني

تمّ تعيينه مديراً لإدارة التسويق في شركة "تجاري" التي تتخذ من دبيّ مقرّاً لها، بهدف وضع ستراتيجية تسويقية جديدة لـ "تجاري" لتعزيز نجاحات الشركة محلياً، والعمل على توسيع نشاطاتها في منطقة الشرق الأوسط.

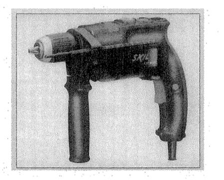
الجوراني حائز على شهادة الماجيستير في علم اللغة من جامعة بغداد، ولديه خبرة 10 سنوات في مجال التسويق والعلاقات العامة في منطقة الشرق الأوسط.

محمد ناجيا

تم تعيينه مستشارا للشؤون السياحية في وزارة الاعلام الكويتية.

وتقع على عاتق **محمد ناجيا** مسؤولية منسق مشروع الدراسة حول الخطة الوطنية للسياحة في الكويت والتي تنفذها Deloitte & Touche تحت اشراف منظمة السياحة العالمية.

وسيتابع **ناجيا** مهامه كأمين عام اتحاد اصحاب الفنادق في الكويت وعضو مجلس ادارة شركة الكويت لخدمات السياحة.



"سكيل"
أدوات جديدة متنوعة

طرحت شركة سنترال المركزية للسيارات في دولة الإمارات مجموعة من الأدوات التي تعمل بالطاقة العالية، وتتوزع على 8 فئات: المثاقب المطرقية، المفكات اللاسلكية، المناشير الدائرية، مناشير النماذج، المجالخ، أجهزة السنفرة، مسدسات الهواء الساخن والمساحيج.

وتشكل مجموعة أدوات سكيل بديلاً مناسباً لكافة العاملين في المجالات الهندسية لسهولة استعمالها، ودقتها العملية وكفاءة أدائها العالية، كما تناسب هذه الأدوات كل الأشخاص المهتمين بتصليح وإنشاء منازلهم ومحلات أعمالهم.

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 1 864139 - 864267 - 353577/8/9
FAX: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 294 1441
FAX: 00 971 4 294 1035
Email: aiwa@emirates.net.ae

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA St.
P.O.Box: 1990 - SANA'A
TEL: 967 1 265132 - 276072
FAX: 967 1 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'LAKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107, JAPAN
TEL: (813) 35846420
FAX: (813) 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400 PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN MALAYSIA
TEL: +3 7729 6923
FAX: +3 7729 7115
E-mail: pmmm@p0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel : +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SPAIN

PUBLISTAR
Ms. Olga MARTINEZ
C/ Cea Bermudez, 12 Attico
28003 MADRID - SPAIN
Tel : 00 34 91 553 66 16
Fax: 00 34 91 554 46 64

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL, 110-071 KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619 KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10, SUISSE
TEL: (21) 654 40 00
FAX: (21) 654 40 04

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP, U. K.
TEL : (00-44-207) 630 9966
FAX: (00-44-207) 630 9922

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

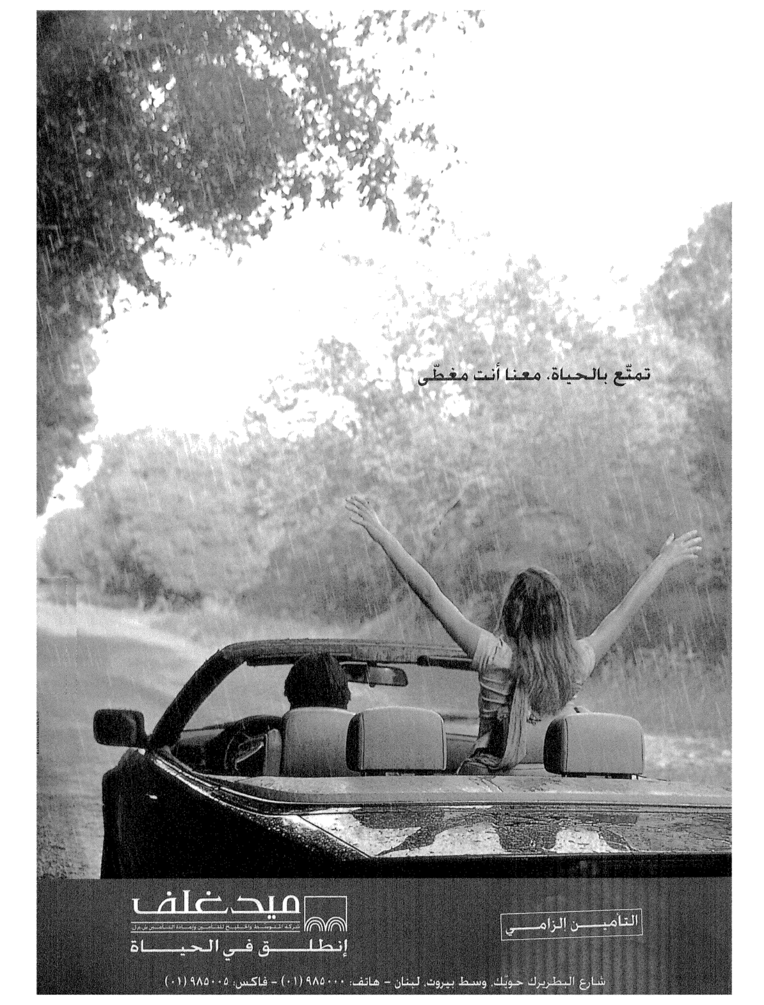
AdMarket International
105 Woodrow Avenue
Southport, CT 06490 USA
Telephone: (203) 319-1000
Fax: (203) 319-1004
Email: info@admarketintl.com
Website: admarketintl.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL AVENUE DES MOUSQUINES 4 CH - 1005 LAUSANNE, SWITZERLAND
TEL : (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index




مصرف لبنان
ألف ليرة
ليرة لبنانيّة فقط لا غير.